REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

FONDATEURS :

Charles GIDE †, Alfred JOURDAN †, Edmond VILLEY †

Rédacteur en chef 1934-1946 : Gaëtan PIROU †

Charles RIST
Professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris,
Membre de l'Institut.

René COURTIN
Professeur à la Faculté de droit de Paris.

Georges LUTFALLA
Administrateur général de l'Ecole nationale d'Organisation économique et sociale.

RÉDACTEURS EN CHEF

COMITÉ DE DIRECTION :

MM. **Albert Aftalion**, professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris; **Michel Augé-Laribé**, délégué de la France à l'Institut international d'agriculture de Rome; **Louis Baudin**, professeur à la Faculté de droit de Paris; **François Divisia**, ingénieur en chef des Ponts et Chaussées, professeur au Conservatoire national des Arts et Métiers; **Edouard Dolléans**, professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris; **René Gonnard**, professeur honoraire à la Faculté de droit de Lyon, correspondant de l'Institut; **Emile James**, professeur à la Faculté de droit de Paris; **C.-E. Labrousse**, professeur à la Faculté des lettres de Paris; **Adolphe Landry**, directeur d'études de l'Ecole pratique des Hautes Etudes; **Bertrand Nogaro**, professeur à la Faculté de droit de Paris, membre de l'Institut; **François Perroux**, professeur à la Faculté de droit de Paris; **Roger Picard**, professeur à la Faculté de droit de Paris; **Paul Reboud**, doyen honoraire à la Faculté de droit de Grenoble, correspondant à l'Institut; **René Roy**, professeur à l'Ecole nationale des Ponts et Chaussées et à l'Insitut de statistique de l'Université de Paris; **Jacques Rueff**, professeur à l'Institut national des Sciences politiques, membre de l'Institut; **André Siegfried**, professeur au Collège de France, membre de l'Académie française et de l'Académie des Sciences morales et politiques; **Henri Truchy**, professeur honoraire à la Faculté de droit de Paris, membre de l'Institut.

Mlle M. Apchié, *Secrétaire de la Rédaction.*

CINQUANTE-NEUVIÈME ANNÉE

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, rue Soufflot, PARIS, 5e

1949

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LIX

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

CINQUANTE-NEUVIÈME ANNÉE

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
(SOCIÉTÉ ANONYME)
22, rue Soufflot, PARIS, 5e

1949

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

A PROPOS DE LA COORDINATION DES TRANSPORTS

RÉPARTITION D'UN OBJECTIF-PRODUCTION ENTRE DEUX ACTIVITÉS

La coordination des transports n'est qu'un des cas particuliers de la répartition d'une tâche entre deux activités. Si ce problème a soulevé plus de querelles que d'autres, c'est que son point de départ est la lutte entre deux organisations, l'une concentrée et de tendance étatique, l'autre dispersée et de caractère concurrentiel.

Parmi les nombreuses études publiées sur ce sujet, nous relevons particulièrement celle de M. Maurice Allais[1], non seulement en raison de l'estime dans laquelle nous le tenons, mais parce qu'il s'est efforcé de prendre le problème à sa racine, en partant de la théorie générale. Cependant, après avoir pris le même point de départ, il nous a semblé que son étude prêtait à de sérieuses critiques.

Nous laissons de côté les critiques d'ordre technique que de plus compétents que nous ont faites. C'est sur la théorie même que porte le désaccord et, par suite, sur les conclusions qui s'en dégagent. En particulier, nous pensons que M. Allais n'a pas approfondi suffisamment la question des charges de capital, qui aboutit nécessairement à la distinction essentielle entre capital mort et capital vif, et sur laquelle il s'est quelque peu contredit lui-même.

Du reste, nous n'avons pas la prétention d'avoir résolu un problème extrêmement délicat, dont la solution exige des hypothèses explicites, mais non toujours explicitées, et qui conduit

1. *Le problème de la coordination des transports et la théorie économique*, *Revue d'économie politique*, mars-avril 1948.

facilement à la théorie économique dans son aspect le plus général. Dans de nombreux cas, nous avons posé des problèmes qui restent sans solution.

Mais cet exemple vivant où s'affrontent, en somme, collectivisme et libéralisme concurrentiel, est un moyen d'approche plein d'intérêt.

I. — Méthode générale suivie.

1. Séparation des trois problèmes. — Comme pour d'autres questions d'optimum économique, nous pensons qu'il faut, au préalable, séparer les trois aspects. Nous chercherons donc successivement :

a) La répartition des activités qui rend maximum le rendement social;

b) La tarification ou la réglementation qui permet d'assurer ou d'approcher cette répartition optimum;

c) L'organisation qui incite le plus à améliorer les coûts (concurrence, primes de rendement et bien d'autres choses).

Bien que, dans la pratique, ces trois problèmes se posent simultanément et s'interfèrent, leur étude séparée présente une grande utilité et facilite, tout au moins, la synthèse finale. Le lecteur ne manquera pas de retenir qu'un principe admis, suivant le premier point de vue ou le second, peut être battu en brèche par la suite.

2. Modèle conçu et hypothèses admises. — Pour la partie théorique de l'étude, la construction d'un modèle est indispensable, comportant notamment l'élimination de facteurs secondaires qui compliquent le problème sans profit. Certains facteurs peuvent n'être supprimés que momentanément pour faciliter l'analyse et repris dans la suite.

Les simplifications reconnues nécessaires doivent être exposées avec précision, ainsi que les hypothèses admises. Si, implicitement, deux lecteurs ou chercheurs poursuivent deux problèmes différents, la divergence est fatale.

Nous nous inspirons, en fait, du problème pratique, bien

connu, posé par l'existence d'une ligne de chemin de fer et d'une route (ou d'une voie d'eau) assurant le même transport.

a) *Nous partons d'une situation donnée.* — Comme on le verra plus loin, la répartition optimum n'est pas la même s'il s'agit d'un territoire neuf où n'existe aucune voie, ou d'un territoire où existent déjà l'une des deux ou les deux voies.

b) *Les deux modes de transport rendent le même service.* — En fait, il n'en est pas exactement ainsi; des différences de vitesse, de sécurité, de commodité, de confort, etc., différencient les deux transports. Nous supposerons que ces différences ont été incluses dans les fonctions de coût, dont il va être question plus loin, de façon que les calculs portent bien sur le même service.

Cependant, pensant plus particulièrement à la route, nous voyons des transports que le chemin de fer ne peut pas assurer (par exemple, desserte entre deux stations), ou n'assure que de façon très incommode. Nous supposerons ces transports acquis, de toute façon, à la route, et, par suite, en dehors des calculs de répartition [2].

c) *Standardisation de l'unité transportée.* — Les marchandises ou voyageurs transportés sont, en général, différenciés.

L'hypothèse de l'unification n'est pas nécessaire pour les deux voies dans les calculs qui vont suivre. Il suffit qu'elle soit posée pour l'une, par exemple le fer. Pour l'autre, les unités à transporter peuvent être classées dans un certain ordre qui détermine la fonction du coût selon les quantités transportées. Il est naturellement plus simple de prendre l'ordre de croissance des coûts marginaux.

Certaines marchandises qui s'écartent trop de la standardisation seront classées parmi les transports acquis à la route et échappent, de ce fait, au calcul de répartition.

L'unification s'applique aussi au moment où le transport est demandé. Cette hypothèse revient à écarter, dans le calcul théorique, les irrégularités de trafic et, notamment, les pointes perturbatrices. Ce facteur peut être étudié ultérieurement comme correctif.

2. Il eût été possible de les inclure aussi dans les fonctions étudiées, en donnant à ces transports un coût marginal très bas. Mais il n'est pas nécessaire de les traîner dans les calculs, puisque leur sort est réglé.

L'unification élimine d'autres difficultés qui peuvent se poser dans la pratique et qui peuvent également être greffées ultérieurement sur le schéma initial.

d) *Les deux modes de transport n'ont pas des coûts identiques.* — Si les fonctions définissant le coût suivant les quantités transportées étaient les mêmes, il n'y aurait pas de problème; la répartition serait indifférente. En fait, il n'en est pas ainsi; l'hypothèse est donc légitime et nécessaire.

e) *La quantité totale d'unités à transporter est déterminée à l'avance.* — En fait, elle dépend de la tarification, parce que le transport ne constitue pas un monopole absolu et que certains des problèmes qu'il résout peuvent l'être par d'autres activités (par exemple, traitement sur place de matières premières). Cependant, la quantité de trafic est relativement rigide. Rappelons du reste que, dans la première partie, nous étudions seulement la répartition optimum d'un trafic donné : la question des relations réciproques, entre l'intensité du trafic et les moyens (tarification et réglementation), propres à assurer la répartition, ne relève que de la seconde partie.

II. — Recherche de la répartition optimum.

C'est là un problème purement matériel qui ne fait pas intervenir, comme les suivants, les mobiles qui agissent sur les hommes.

1. Le problème général. — Soient donc deux voies (fer et route pour fixer les idées) et un nombre total T d'unités de transport à assurer. Si t est le nombre d'unités transportées sur une des deux voies, le coût de transport est :

$$C_1 = F_1(t) \text{ pour la voie n° 1,}$$
$$C_2 = F_2(t) \text{ pour la voie n° 2.}$$

Le coût moyen par unité est :

$$\frac{F_1(t)}{t} \quad \text{et} \quad \frac{F_2(t)}{t}$$

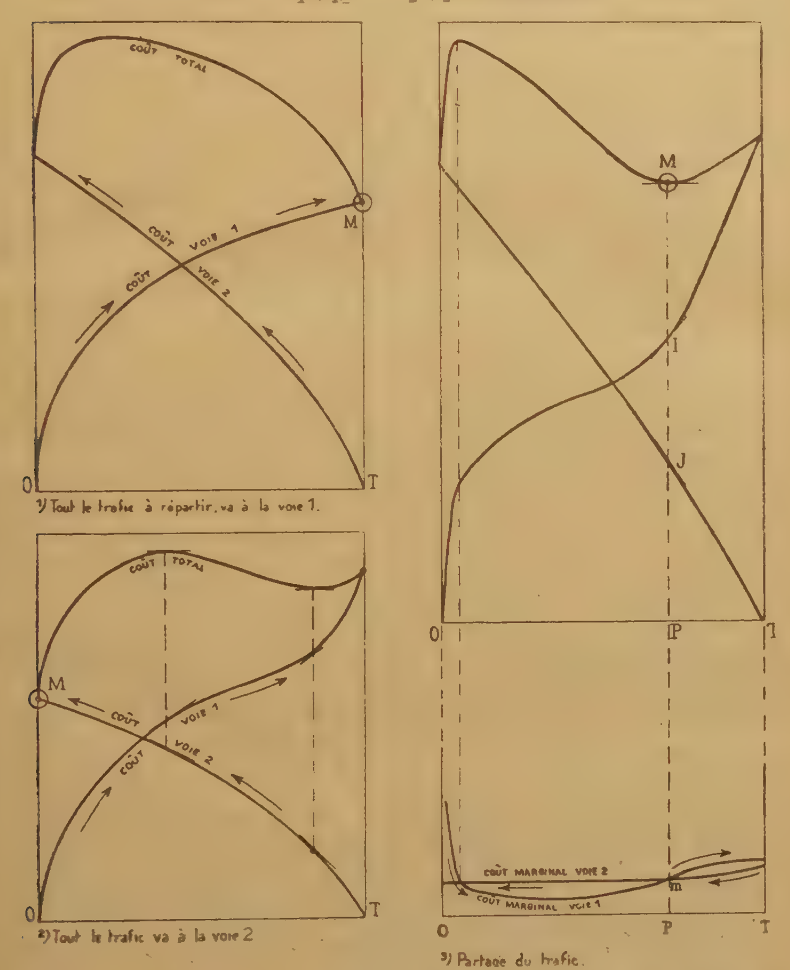
Le coût marginal est :

$$\frac{dF_1(t)}{dt} \quad \text{et} \quad \frac{dF_2(t)}{dt}$$

Il s'agit de trouver deux nombres t_1 et t_2 tels que :

$$t_1 + t_2 = \mathrm{T}, \quad (1)$$

$$\mathrm{C} = \mathrm{F}_1(t_1) + \mathrm{F}_2(t_2) \text{ minimum}. \quad (2)$$



La valeur minimum de C peut se rencontrer dans deux cas :

— si la valeur de C est la plus basse de toutes pour $t_1 = 0$ ou pour $t_2 = 0$;

— si C passe par un minimum fonctionnel. Différencions :

$$d\mathrm{C} = \mathrm{F}'_1(t_1)\,dt_1 + \mathrm{F}'_2(t_2)\,dt_2 = 0,$$

$$dt_1 + dt_2 = 0;$$

d'où :

$$\mathrm{F}'_1(t_1) = \mathrm{F}'_2(t_2). \quad (3)$$

De (1) et (3), on déduit les valeurs de t_1 et t_2 qui correspondent aux minima et aux maxima fonctionnels [3].

$$t_1 = \varphi(T) \qquad t_2 = T - \varphi(T).$$

L'équation (3) exprime que, lorsque la répartition optimum est réalisée, les coûts marginaux des deux transports sont égaux. Donnons l'interprétation graphique (p. 9). Portons en ordonnées les coûts totaux, en abscisses les unités transportées vers la droite à partir de 0, pour la voie 1; vers la gauche à partir de T, pour la voie 2. La somme des deux ordonnées nous donne le coût total du transport T *pour une répartition déterminée.*

Dans le schéma 1, la répartition optimum comporte tout le trafic sur la voie 1, parce que le minimum absolu est en M, à droite. Dans le schéma 2, tout le trafic doit aller sur la voie 2. Il existe bien un minimum relatif où les coûts marginaux sont égaux, mais le minimum absolu en M est plus bas. Notons aussi l'existence d'un maximum relatif où les coûts marginaux sont égaux.

Dans le schéma 3, la répartition optimum comporte une répartition de trafic : OP pour la voie 1, TP pour la voie 2. Au point M, minimum fonctionnel et minimum absolu, correspondent les points I et J où les tangentes sont également inclinées et, plus bas, le point m à l'intersection des courbes représentant les coûts marginaux.

2. Exemples numériques. — Quelle forme peuvent affecter les courbes composantes ? Dans le cas des transports actuels, nous trouvons une ligne de chemin de fer qui a des « frais généraux » plus élevés et des coûts marginaux plus bas que la route. S'il en était autrement, il n'y aurait pas de problème de répartition.

C'est parce que la première tonne à transporter sur le fer coûte la mise en place d'un personnel important, le fonctionnement d'un système de signalisation, de bureaux, etc., que le trafic doit être entièrement attribué à la route au-dessous d'un certain chiffre. Si le coût marginal du rail était toujours plus élevé que celui de la route, il n'y aurait pas de répartition. A partir d'un certain tonnage, il devient avantageux de mettre la voie en service, parce que les frais généraux peuvent être

3. La distinction entre minimum et maximum est toujours facile, même sans calcul des dérivées secondes.

répartis sur un nombre d'unités plus élevé. Toutes ces notions sont élémentaires et ne sont pas contestées dans leur principe.

Sur l'exemple numérique suivant, les différences ont été volontairement grossies, pour faciliter l'examen et ne correspondent pas à des données réelles.

UNITÉS de transport n	FER			ROUTE			RÉPARTITION OPTIMUM DE n TONNES			
	coût marginal (n° unité)	coût total	coût moyen	coût marginal (n° unité)	coût total	coût moyen	Unités par fer	Unités par route	coût total	coût moyen
1	60	60	60	15	15	15	0	1	15	15
2	8	68	34	14	29	14,5	0	2	29	14.5
3	7	75	25	13	42	14	0	3	12	14
4	6	81	20.2	12	54	13,5	0	4	54	13.5
5	5	86	17,2	11	65	13.0	0	5	65	13.0
6	4	90	15	10	75	12,5	0	6	75	12.5
7	4	94	13.4	9	84	12.0	0	7	84	12.0
8	4	98	12.3	9	93	11.6	0	8	93	11.6
9	4	102	11.3	9	102	11.3	0 ou 9	0 ou 9	102	11 3
10	4	106	10.6	9	111	11.1	10	0	106	10.6
11	4	110	10.0	9	120	10.9	11	0	110	10.0
12	5	115	9.6	9	129	10,7	12	0	115	9.6
13	10	125	9.6	9	138	10.6	13	0	125	9.6
14	16	141	10,1	9	147	10.5	13	1	140	10.0
15	17	158	10,5	9	156	10.4	13	2	154	10.3
16	18	175	11.0	9	165	10.3	0	16	165	10,3
17	19	190	11.2	9	174	10.2	0	17	174	10.2
18	20	210	11.7	10	184	10.2	0	18	184	10 2
19	21	indif-	supér^r	12	196	10.3	0	19	196	10,3
20	22	férent	à 10,5	14	210	10.5	12	8	207	10,3

Lorsqu'il y a moins de 9 unités à transporter, tout le trafic doit aller à la route, parce que les frais généraux d'exploitation de la ligne sont trop élevés. Mais le coût moyen diminue pour le fer, plus vite que pour la route. A 9 unités, il y a équilibre; le trafic susceptible de répartition doit être attribué, en totalité, soit à la route, soit au fer. De 10 à 13 tonnes, tout ce trafic doit aller au fer. Mais voilà qu'à partir de la 12e unité le coût marginal du fer s'élève. L'optimum d'exploitation est en effet dépassé; le coût moyen se relève aussi. A la 14e unité, le coût marginal du fer dépasse le coût marginal de la route (1re tonne), cependant élevé, le partage du trafic commence. De même, la 15e unité va encore à la route, son coût étant plus bas pour la route (14) que pour le fer (17). A la 17e unité, renversement; le minimum fonctionnel subsiste bien, mais il est plus élevé que le minimum absolu. Le coût total des 13 unités transportées par le fer (125) devient plus élevé que celui des 13 unités

de la 4e à la 16e, par la route (123); tout le trafic repasse à la route. Mais, à partir de la 18e unité, le coût marginal de la route s'élève à son tour; d'où nouveau renversement à la 20e unité et nouveau partage.

On voit qu'il y a deux sortes de changements possibles : changements continus et changements brusques. Et, de même, une légère variation des coûts marginaux pourrait soit déplacer légèrement le partage optimum, soit provoquer de brusques perturbations.

La croissance du coût marginal pour la route peut se produire, soit si la densité du trafic ralentit la circulation, soit si les unités de transport, étant différenciées, sont classées, au préalable, dans l'ordre de leur coût marginal, ainsi qu'il a été dit page 6. Nous aurions, par exemple, pour le coût total :

	FER	ROUTE	RÉPARTITION
	—	—	—
1	40	4	0 — 1
2	50	10	0 — 2
3	58	18	0 — 3
4	66	28	0 — 4
5	73	40	0 — 5
6	79	54	0 — 6
7	84	68	0 — 7
8	89	82	0 — 8
9	94	96	8 — 1
10	99	110	9 — 1
11	105	124	10 — 1

Le coût marginal du fer ne descendant jamais au-dessous de 4, coût de la première unité de transport pour la route, cette unité est acquise, en tout état de cause, au trafic routier.

D'une façon générale, la répartition optimum peut comporter un partage pour deux raisons :

— différenciation des unités de transport pouvant aller jusqu'à la spécialisation;

— saturation du transport, qui pourrait absorber la totalité du trafic. En fait, le premier facteur joue un rôle plus important que le second.

3. Le coût marginal. — Quand, partant d'une situation donnée, une unité supplémentaire de trafic se présente, à quelle voie doit-elle être attribuée ? *A celle qui entraîne le moindre coût supplémentaire*, c'est-à-dire à la voie dont le coût marginal est le plus bas (sauf le cas de bascule décrit plus haut).

Et, inversement, si le trafic se réduit d'une unité, la réduction doit porter (sauf bascule) sur la voie qui réalisera la plus grande économie du fait de la suppression de cette unité.

Cette règle est générale et peut s'appliquer à plusieurs voies concurrentes, sous réserve des sauts brusques de plusieurs unités qui peuvent résulter de l'arrivée ou de la perte d'une unité supplémentaire. C'est cette règle que suivrait une entreprise unique gérant les deux voies et cherchant le profit maximum, pour un tarif donné.

Mais il faut bien préciser la notion de coût marginal, car nous touchons ici un des points où nous ne pouvons suivre M. Allais. Après avoir défini le coût marginal par la dérivée des dépenses, par rapport au trafic (p. 230 de son étude), comme nous l'avons fait plus haut, il ajoute la précision suivante qui modifie la définition. Citons-le (il s'agit d'une gare de triage G_1) :

« Pour calculer ce coût pratiquement, il faut considérer quelles seraient les dépenses D_2 d'une gare de triage G_2 exactement adaptée à un trafic T_2 un peu supérieur et considérer le quotient $\frac{D_2 - D_1}{T_2 - T_1}$. »

Sans insister sur la nécessité de mieux préciser l'expression « exactement adaptée », on peut observer que tant que la ligne supporte, sans saturation, un trafic supplémentaire, il n'y a pas de raison pour chercher ce que serait la dépense d'une ligne construite pour un trafic supérieur. Le raisonnement de M. Allais ne pourrait s'appliquer qu'à l'extrême saturation, ce qui est loin d'être le cas général.

En introduisant cette notion de capital supplémentaire, M. Allais provoque plusieurs confusions. Il fait intervenir, sans l'expliciter, la notion d'investissements nouveaux, dont le coût doit être pris en compte, avant même que ces investissements soient décidés ou envisagés; il élimine, sans le mentionner, le cas d'un trafic décroissant, où aucun besoin de capital supplémentaire n'intervient, et laisse de côté la question des capitaux morts, si importante, nous allons le voir.

Le coût marginal, ou accroissement du coût total, peut naturellement comprendre des frais de capital. S'il faut un wagon de plus pour transporter une unité supplémentaire, le coût de

ce wagon doit évidemment être compris dans les comptes, suivant un partage dans le temps, c'est-à-dire un amortissement que nous ne discuterons pas ici [4]. De même, si la voie est plus vite endommagée par l'adjonction d'une tonne supplémentaire, cet accroissement de coût entre, lui aussi, en ligne de compte, et, de même encore, s'il faut un employé de plus. Toutes ces dépenses sont bien incluses dans la dépense totale et interviennent par suite dans le coût marginal, dérivée de cette dépense. Mais ce qui n'intervient pas, ce sont les frais fixes et, notamment, les charges de capital de la ligne, indépendantes du trafic.

Même règle pour la route : le coût de transport doit comprendre lui aussi l'entretien de la route, mais non les charges du capital qui a servi à la construire (que celle-ci soit neuve ou ancienne) [5]; le coût d'entretien n'est pas nécessairement proportionnel au trafic et le coût marginal d'entretien est sans doute dégressif.

L'exclusion des charges du capital passé est légitime dans tous les cas, mais se dégage plus nettement encore, répétons-le, lorsque le trafic diminue, comme ce fut le cas de 1929 à 1935; le point de saturation s'éloigne alors au lieu de se rapprocher. La répartition optimum exige que chaque unité de trafic *qui disparaît* soit enlevée à la voie qui a le coût marginal le plus élevé et, de toute évidence, les charges de capital restent les mêmes, réserve faite pour le cas que nous allons voir, où brusquement la suppression de la ligne peut s'imposer.

Qu'arrive-t-il à ce moment ? Faut-il compter, dans la détermination de la répartition optimum, les frais de capital résultant de la construction de la ligne ? Nous touchons au nœud de la question.

4. Si le wagon doit être compté, c'est soit parce qu'il doit être acheté, soit parce que, existant déjà, il pourrait recevoir une autre utilisation (capital vif). Dans une ligne qui disposerait d'un excédent de wagons inutilisables ailleurs, le coût des wagons supplémentaires ne devrait pas entrer dans le coût marginal.

5. Si le problème porte spécialement sur l'automobile, le coût ne doit pas comprendre l'entretien qui correspond à l'usure résultant des autres usagers que l'automobile (trafic local hippomobile). Ce calcul peut soulever un débat dont le point de départ est l'évaluation du coût d'entretien de la route, au cas où il n'y aurait aucune automobile. La question est complexe, car, dans ce cas, d'autres voies ferrées auraient été construites, ou seraient à construire, et les données du problème seraient différentes. Nous laisserons ce point de côté.

4. Capital vif et capital mort. — Prenons d'abord pour point de départ un cas concret. Soit une ligne de construction ancienne ou nouvelle, peu importe, dont le trafic diminue suffisamment pour faire apparaître un déficit, soit que le mode de transport concurrent ait amélioré ses coûts, soit pour toute autre raison. A quel moment l'exploitation va-t-elle cesser ? Et quand est-il avantageux pour la collectivité qu'elle cesse ?

Plaçons-nous d'abord en régime capitaliste concurrentiel. Si le capital est composé d'actions, l'entreprise a intérêt à continuer l'exploitation, tant que les recettes dépassent les dépenses d'*exploitation*. Si le capital est obligataire, l'entreprise disparaît, mais, tant que subsiste l'excédent d'exploitation, la ligne conserve une valeur de liquidation et est reprise par une autre entreprise à un prix qui capitalise cet excédent d'exploitation. Ce n'est qu'au moment où apparaît un déficit d'exploitation que la ligne cesse de trouver acquéreur et exploitant.

Si la ligne est gérée par l'Etat ou par un grand réseau, au mieux de l'intérêt général, la solution est la même : tant que subsiste l'excédent d'exploitation, il y a intérêt à maintenir cette exploitation, puisque les charges de capital sont dues de toute façon [6].

Ainsi, à aucun moment n'interviennent les charges de capital, sinon pour un changement d'entrepreneur.

S'il en est ainsi, c'est parce que la ligne est à peu près entièrement un *capital mort* qui ne peut servir ailleurs. Si la ligne pouvait servir à d'autres fins, la solution serait différente.

Mais, de toutes façons, ce qui intervient dans les calculs, ce n'est pas ce qu'ont coûté la ligne ou les wagons, mais seulement ce qu'ils peuvent rapporter.

Que la ligne ait coûté extrêmement cher ou très peu, que sa construction ait été, en son époque, géniale ou désastreuse, n'intervient pas dans la décision à prendre à son sujet. Et, ici, M. Allais aboutit à la même conclusion (p. 235 et 236).

Prenons maintenant un autre cas concret. Voici un tunnel qui relie deux points A et B et qui réduit considérablement

6. Il peut évidemment arriver que la maximation du rendement social exige la suppression de l'exploitation de la ligne, alors même qu'elle a un excédent d'exploitation. S'il en est ainsi, il y a beaucoup de chances pour que cet excédent disparaisse peu à peu. En tout état de cause, les charges de capital n'interviennent pas.

le coût des transports. Il peut s'agir d'un tunnel ferroviaire ou routier, peu importe. La question est de savoir, dans cette première partie, s'il faut faire circuler les marchandises par ce tunnel ou par l'ancienne voie qui passe par-dessus la montagne. De toute évidence, la répartition optimum commande d'utiliser ce tunnel, dans toute la limite de sa capacité, parce qu'il existe et fait gagner beaucoup de temps, d'heures de travail, de combustible, etc. Cette observation ne vaut naturellement que pour les transports pour lesquels le tunnel représente une économie. Il peut y avoir des points assez éloignés de A et de B ou à mi-chemin sur la montagne, pour lesquels le tunnel ne présente pas d'intérêt.

Nous voyons ici pourquoi il faut distinguer la détermination de la répartition optimum et la recherche de la tarification ou réglementation nécessaire pour assurer cet optimum. Que l'on soit en régime de monopole des transports, de collectivisme ou de concurrence, la répartition optimum est la même : toute marchandise qui va de A à B doit emprunter le tunnel. Le coût initial de ce tunnel n'intervient pas dans les calculs. Qu'il consiste en une caverne naturelle ou un travail humain, il faut l'utiliser, *puisqu'il existe* et fait gagner des heures de travail.

Et de même, si une voie d'eau permet un transport avantageux, peu importe que cette voie d'eau soit un fleuve formé par la nature ou un canal que les hommes ont creusé à une époque quelconque.

Ainsi, le coût du capital ancien n'intervient pas dans la répartition optimum. C'est là un point essentiel dont certaines conclusions peuvent choquer au premier abord l'esprit habitué aux calculs de rentabilité capitaliste [7].

Un capital mort appartient au paysage et s'incorpore à la nature, même si la construction fut une erreur en son temps, ou si, dans les conditions du moment, cette construction ne serait pas entreprise [8].

7. Il est toujours pénible, pour un particulier, de renoncer à utiliser un objet qui a coûté cher. Tout porteur de valeurs mobilières est tenté de vendre les valeurs sur lesquelles il est en bénéfice. Or, le cours d'achat d'une valeur ne doit avoir aucune influence sur la décision de vente; celle-ci ne doit être dictée que par les perspectives de hausse ou de baisse future qu'elle présente. Bien d'autres extensions pourraient être conçues de ce principe économique : « Le capital mort n'a pas d'odeur. »

8. Il peut arriver que, du fait des nouvelles techniques, il y ait intérêt à abandonner un ouvrage existant, mais l'assimilation à une ressource naturelle subsiste intégralement. Seul le futur compte.

Revenons au fer et à la route. Tous deux existent et offrent leurs commodités respectives. La répartition optimum ne dépend pas du capital qu'ils ont coûté. En tenir compte pourrait conduire à des extravagances. La répartition optimum en 1948 serait différente suivant que l'Etat a participé ou non à la construction au Second Empire ou sous Louis XV. Pour les routes, il n'y a eu aucune comptabilité de capital; pour les chemins de fer, il en a été autrement, mais pas toujours. Un autre mode de financement aurait pu prévaloir, tel que contribution spéciale des riverains.

La comptabilité passée, parfois très ancienne, présente un intérêt juridique évident, mais n'a pas d'influence sur la répartition optimum du moment.

Ce qu'écrit M. Allais (p. 233) ne peut donc être accepté. Si nous négligeons, comme lui, l'amortissement d'usure, souvent insignifiant (mais dont il faut évidemment tenir compte, s'il est appréciable), nous voyons que si l'amortissement du capital mort est compté dans le coût marginal, la répartition optimum n'est plus satisfaite.

Dans le régime des transports de 1932-1933, où la concurrence était, il est vrai, loin d'être parfaite, le trafic total diminuait et la répartition était loin de l'optimum. Dans certains cas, elle approchait même le coût *maximum*, dont un exemple apparaît aux figures 2 et 3 de la page 9, cumulant les frais généraux élevés du fer et les coûts marginaux élevés de la route [9].

La répartition optimum ne dépend ni de la comptabilité antérieure, ni des obligations juridiques, mais seulement de la situation technique du moment.

Si l'automobile avait précédé le chemin de fer, certaines voies ferrées n'auraient pas été construites et la répartition optimum serait différente de ce qu'elle est aujourd'hui. De même, lorsque le chemin de fer a précédé la construction d'une route carrossable (à tort ou à raison, peu importe), la construction de la route ne s'impose pas toujours (cas de certaines vallées en Suisse).

9. Poussant les choses à l'absurde, le coût *maximum* du transport eût été réalisé avec des trains circulant presque à vide (ou ne transportant que les porteurs de permis et de cartes) et des automobiles transportant le reste. En novembre 1938, comme M. Berthelot énumérait les gratuités accordées aux parents des cheminots, M. Paul Reynaud lui répondit : « Ce sont vos derniers clients. »

III. — Tarification ou réglementation.

Les règles qui fixent la répartition optimum s'appliquent indistinctement à une économie collectiviste ou capitaliste. Dans les deux régimes, la répartition optimum est la même pour des conditions d'exploitation données [10].

Mais les moyens d'atteindre la répartition optimum ne sont pas les mêmes. Il s'agit de déterminer le mobile qui poussera les usagers vers la répartition optimum.

1. La solution autoritaire. — Si les deux voies sont dirigées par la même entreprise monopole, celle-ci peut assurer la répartition de façon autoritaire, en affectant chaque marchandise ou chaque unité à la voie où son coût est le plus faible. Sur le plan théorique, aucune difficulté.

2. La solution de l'intérêt individuel. — Dans le cas de la concurrence, il s'agit de voir comment les tarifs s'établiront et si ces tarifs amèneront les usagers à se répartir de façon à rendre minimum le coût total.

Nous supposons la concurrence loyale, c'est-à-dire que chaque entreprise a le crédit suffisant pour maintenir une situation rentable et que la puissance financière ne puisse entrer en jeu pour écraser l'adversaire.

Nous pouvons distinguer deux sortes de concurrences : la concurrence aveugle qui procède par tâtonnements et approximations successives, la concurrence pleinement clairvoyante où chaque entreprise connaît la fonction de ses coûts et celle des coûts de ses concurrents.

Si l'échelle des coûts marginaux résulte seulement de la différenciation des unités à transporter, suivant les moyens de transport, la concurrence, aveugle ou clairvoyante, conduit aisément à la répartition optimum, chaque transporteur proposant des tarifs plus bas pour les marchandises (ou voyageurs) pour lesquelles il est le mieux placé. Et, dans la pratique, il en est en partie ainsi.

Plaçons-nous dans l'autre hypothèse : l'échelle des coûts marginaux est fonction des quantités transportées, pour l'une

10. Ceci suppose, bien entendu, que les coûts des divers facteurs et, notamment, du personnel de différentes catégories soient les mêmes. Nous n'aborderons pas les difficultés que soulève l'interprétation de cette observation.

au moins des deux voies. Il faudrait, dans le raisonnement, distinguer deux cas :

— celui des entreprises ou des particuliers qui assurent leurs propres transports et recourent au fer lorsque son tarif est inférieur à leur coût de revient;

— celui des entreprises de transport qui fixent elles-mêmes des tarifs.

Mais nous ne cherchons pas ici à démonter le mécanisme concurrentiel dans tous les cas; nous nous contentons de montrer que la concurrence ne conduit pas nécessairement à la répartition optimum.

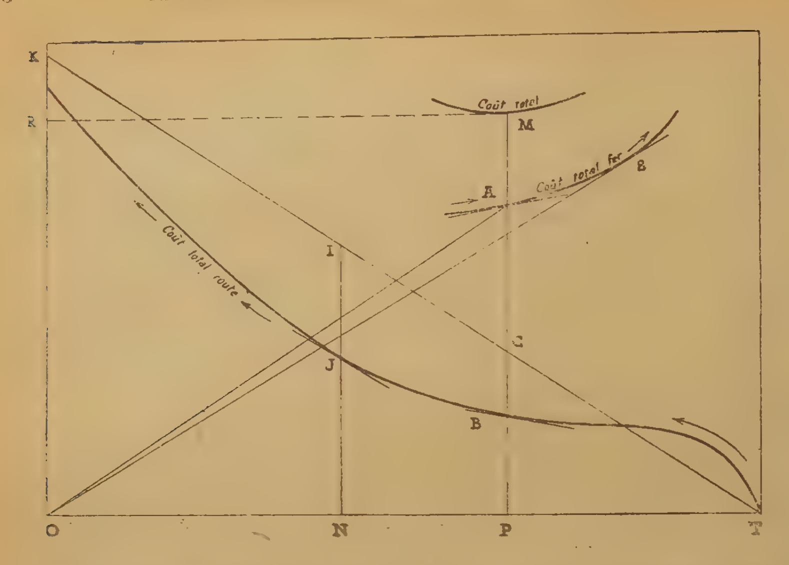
Tout d'abord, lorsqu'il se produit des discontinuités, le tâtonnement peut être insuffisant. Ainsi, dans le cas du schéma 2, page 9, le tâtonnement peut se faire autour du minimum relatif, alors qu'assez loin de là existe un minimum absolu plus avantageux. Mais plaçons-nous dans le cas de la concurrence clairvoyante : Même si l'intérêt des transporteurs est bien dans la fixation des tarifs aux coûts marginaux et si l'intérêt des transportés conduit alors à la répartition optimum [11], il reste le problème de l'équilibre financier, car le coût marginal est, en général, différent du coût moyen.

Il peut y avoir un déficit d'ensemble, qui pose la question d'une ressource complémentaire, ou un excédent d'ensemble, qui pose la question de son attribution. En outre, l'un des transports peut seul être en déficit ou en excédent.

Voici, tout d'abord, un exemple numérique simple, dont nous limitons les chiffres à l'essentiel :

FER		ROUTE		COÛT TOTAL des 20 tonnes
NOMBRE d'unités	COÛT total	NOMBRE d'unités	COÛT total	
0	0	20	200	200
8	116	12	72	188
9	120	11	66	186
10	125	10	60	185
11	131	9	54	185
12	138	8	48	186
20	195	0	0	195

11. Cette répartition des transportés exige une légère différenciation soit des unités à transporter, soit du service transport. On peut admettre que la différenciation est toujours suffisante en pratique.



A ces coûts peuvent s'ajouter des charges de capital mort. Au total, 20 unités de transport. Répartition optimum : 9 et 11 ou 10 et 10 avec un coût marginal 6. A ce tarif 6, la route équilibre son budget, mais le fer est en fort déficit d'exploitation, son coût moyen étant supérieur à 12.

Si, sur la route, n'existe qu'un transporteur public (ce qui est parfois la solution du moindre coût), ce transporteur a intérêt à ne pas rester au tarif 6 où son bénéfice est nul; il peut le porter jusqu'à un chiffre très voisin de 12 et prendre tout le trafic, son bénéfice serait alors de 40; déjà la répartition optimum n'est pas assurée, le coût total est 200 au lieu de 185. Mais le transporteur a, en outre, intérêt à ne pas tout transporter. Pour mieux voir ce point délicat, recourons à la méthode graphique, sur un exemple un peu différent :

Nous traçons, comme plus haut, la courbe des coûts totaux, suivant le nombre d'unités, l'une (fer) allant de gauche à droite, l'autre (route) de droite à gauche.

Aux points A et B, les coûts marginaux sont égaux, le coût total est minimum, la répartition est optimum. C'est là l'objectif.

Le coût moyen du fer est représenté par la tangente de l'angle AOP que nous appellerons *m*, le coût moyen de la route par la tangente de l'angle BTP (un peu supérieur, sur la figure, au coût marginal).

Si le tarif est inférieur à la tangente de l'angle SOP, le fer ne peut être exploité. S'il est compris entre la tangente de l'angle SOP et m, le fer peut être exploité, mais seulement avec un tarif supérieur à l'optimum OP. Si l'on fixe le tarif à m, de façon à équilibrer le budget fer, le bénéfice de la route est représenté par CB (la droite TCK fait, avec OT, un angle égal à AOP). C'est là une solution possible; mais la route a intérêt à abaisser le prix pour transporter davantage. Si elle transporte TN au lieu de TP, son bénéfice devient IJ. Elle va donc baisser le tarif légèrement au-dessous de la tangente de l'angle SOT, de façon à empêcher l'exploitation du fer, et transportera le nombre d'unités qui lui assure le bénéfice maximum, c'est-à-dire celui où son coût marginal est égal au tarif (SOT — ε).

Comme il reste quelques tonnes sans transporteur, ce tonnage va faire pression de divers côtés pour être transporté :

a) Investissements nouveaux. Mais il peut se faire que personne n'ait intérêt à faire des investissements pour améliorer les coûts (faible élasticité du trafic, coût élevé d'une nouvelle ligne).

b) Concurrence sur la route. Le bénéfice de l'entreprise étant élevé, d'autres entreprises peuvent être tentées de se créer. Mais, si elles sont clairvoyantes, elles peuvent s'apercevoir (dans l'exemple choisi) que le partage du trafic élève les coûts et s'abstenir. Si elles passent outre, ou sont aveugles, elles modifient la répartition du trafic routier et en accroissent le coût.

c) Extension d'autres activités que le transport. C'est là un problème délicat qui mène loin; sans le creuser, disons que l'intervention d'autres activités semble, dans certains cas tout au moins, moins avantageuse que la répartition optimum du trafic qui avait été cherchée et n'a pas été atteinte. De sorte que cette solution ne joue pas plus que les autres.

3. L'ÉQUILIBRE FINANCIER. — Par contre, une intervention extérieure permet d'atteindre cet optimum; c'est une compensation financière :

— soit fixation des tarifs aux coûts marginaux et subvention

du déficit par *l'ensemble de l'économie* (ou bien attribution de l'excédent à cette économie);

— soit compensation entre les deux voies, c'est-à-dire équilibre financier de *l'ensemble des transports;*

— soit enfin une solution intermédiaire.

Ces solutions, qui peuvent choquer au premier abord, sont cependant les seules qui assurent la répartition optimum des transports. Si une seule entreprise, non subventionnée, exploitait au mieux les deux voies, elle assurerait l'équilibre financier en relevant les deux tarifs, par exemple, au chiffre représenté dans la figure précédente par la tangente de l'angle RTO et en maintenant la répartition optimum, soit par voie autoritaire, soit par de légères différenciations de tarif ou de service rendu.

Des trois solutions envisagées, laquelle est la meilleure ?

La compensation intérieure (équilibre de l'ensemble des transports) assure la répartition optimum des transports, mais ne maxime pas nécessairement le rendement social de l'ensemble de l'économie. Or, il est difficile d'isoler totalement le secteur transports, puisqu'il peut être lui-même en concurrence avec d'autres activités. Tout ce qui a été dit pour justifier la compensation intérieure vaut en théorie pour justifier la compensation générale. Ce sont des considérations pratiques qui peuvent imposer la compensation interne (ou la solution intermédiaire) et, notamment, l'isolement relatif du secteur transports :

a) il est relativement facile de déterminer la répartition optimum des transports, alors que la répartition optimum de toutes les activités économiques nationales se heurte à des difficultés énormes;

b) il est relativement facile d'assurer l'équilibre financier de l'ensemble des transports, parce que le monopole est bien affirmé, tandis que la solution de fiscalité générale rencontre de grosses difficultés en régime capitaliste.

4. Les tarifs et le capital mort : les péages. — Prenons maintenant le problème du capital mort et du « péage ». Voici le tunnel ou le pont dont nous avons parlé plus haut. Faut-il

inclure son coût dans le tarif, de façon à récupérer les frais de construction ? Si nous négligeons ici les frais de perception, qui souvent rendent en pratique le péage impossible (route à nombreux carrefours), le péage est la solution capitaliste logique. Ce n'est cependant pas la solution de la répartition optimum.

Ecartant en effet le cas où la capacité du tunnel serait atteinte, nous savons que la répartition optimum commande de faire passer par le tunnel tout le trafic pour lequel cette traversée représente une économie de transport.

Or, le péage peut rendre, pour certains transports, le passage du tunnel plus onéreux que l'autre voie. Prenons l'exemple du Canal de Suez et supposons que sa capacité ne soit pas en jeu. Il doit exister deux zones opposées sur la côte d'Afrique (ou presque opposées) et même de nombreux groupes de deux zones [12], qui, actuellement, ont intérêt à se joindre en contournant l'Afrique dans l'autre sens, plutôt que d'emprunter le canal et payer son péage, mais qui emprunteraient ce canal si le passage était gratuit. Des pertes de charbon et de temps subsisteraient, même si le péage était calculé de façon à rémunérer strictement le capital engagé, à un taux modéré. Tout péage modifie la répartition, tout péage écarte de la répartition optimum.

Il en est de même de toute inclusion de capital mort dans les coûts et dans les tarifs.

M. Allais justifie l'amortissement des capitaux morts par leur remplacement éventuel résultant d'une évolution des techniques (page 233). Mais rien ne prouve que ce remplacement aura un rapport quelconque avec la valeur des capitaux anciens. Les investissements futurs peuvent fort bien remplacer des installations actuelles à coût de capital déjà très faible (ou nul) et laisser en place des tunnels ou des ponts coûteux. L'arbitraire est total.

Mais voici les objections :

a) Lorsqu'une entreprise particulière a construit un téléférique, on conçoit bien qu'elle ne l'aurait pas fait si elle n'avait

12. Disons, par exemple, le Maroc et Madagascar, pour fixer les idées, sans savoir si l'exemple est, dans la pratique, bien choisi.

eu la certitude ou une probabilité suffisante d'être rémunérée (cette objection est étudiée plus loin).

b) Il paraît plus juste de faire payer les usagers. Mais pendant combien de temps, dira-t-on ?

Ce qui est certain, c'est que la répartition optimum sur le plan national n'est pas assurée par la localisation des capitaux morts. Si ce téléférique est acquis par un grand réseau, il peut avoir intérêt à ne pas maintenir l'équilibre financier de cette voie.

La condamnation de la rémunération du capital mort bouleverserait bien des usages établis et conduirait à changer profondément notre régime économique. Mais la troisième partie de l'étude peut modifier ce jugement, qui donne au collectivisme une si puissante supériorité théorique [13].

IV. — Recherche de l'amélioration des coûts.

Jusqu'ici, nous nous sommes placé dans des hypothèses données concernant les coûts. Or, ceux-ci dépendent non seulement des conditions physiques, mais des dispositions des hommes (capacité, désir de réduire ces coûts), et il peut se faire que la solution qui permette d'obtenir la répartition optimum ne soit pas la plus favorable à la réduction des coûts. Nous trouvons bien un minimum fonctionnel correspondant aux fonctions $F_1(t)$ et $F_2(t)$, mais, avec d'autres fonctions, le minimum pourrait être plus faible. Nous serons tenté de dire que c'est là le nœud essentiel du débat entre collectivisme et capitalisme.

1. Gestion privée : intérêt et pleine connaissance. — Il peut y avoir plusieurs façons d'améliorer une gestion. On admet, en général, qu'un chef d'entreprise privée gère mieux, parce qu'il est intéressé financièrement à cette question. Mais des salariés ne le sont pas au même degré. Tout chef d'entreprise

13. Il est bien entendu qu'en pratique le péage est souvent une solution commode. La mise à la charge de la collectivité de tous les capitaux morts pose, en régime capitaliste, un problème de fiscalité, dont les difficultés dépassent la perte résultant de l'exploitation d'un péage. Celle-ci est parfois très faible (cas d'un pont), lorsque le nombre des cas marginaux susceptibles d'abandonner la ligne est très faible.

pourrait donc, nouveau Dioclétien, être tenté de diviser son entreprise en plusieurs tronçons agissant séparément dans leur intérêt propre, voire d'organiser une concurrence intérieure. Une telle division n'est pas recommandable, lorsque la direction connaît suffisamment les rouages de son affaire pour assurer à l'intérieur d'elle toutes les répartitions optimum qui s'imposent, et cela par voie d'autorité.

En concurrence lui-même avec l'extérieur, le chef d'entreprise garde un vif désir de réduire les coûts, qui s'atténuent quand apparaît une position de monopole plus ou moins accentuée. A ce moment, le même effort assure toujours le même gain absolu, mais un gain relatif plus faible. Le désir de réduire les coûts peut compenser les avantages qui ont résulté antérieurement de la concentration, et cela sans qu'une nouvelle entreprise puisse se créer devant le trop puissant monopoliste, c'est-à-dire sans retour possible à la situation ancienne. Mais notre but n'est pas d'approfondir ce vieux problème. Soulignons l'existence des deux forces contraires, dont l'une seulement justifie la concentration, et examinons dans quelle mesure certaines conclusions précédentes peuvent être infirmées, notamment en ce qui concerne les capitaux morts.

2. LES INVESTISSEMENTS. — Partant jusqu'ici d'une situation donnée, nous avons été conduit à ne pas tenir compte des capitaux morts dans les coûts. Mais ces constructions, qui sont (ou ont été) utiles, n'auraient pas été édifiées si une rémunération future ne leur avait pas été permise ou assurée. Si nous n'avions plus jamais aucun investissement à faire, il n'y aurait pas de problème. Mais tel n'est pas le cas.

Les investissements doivent être décidés. Par qui le seront-ils? Et comment le rendement social sera-t-il maximé ?

Dans une entreprise, le chef responsable doit savoir, comme pour l'exploitation proprement dite, trouver la solution qui réduira le plus les coûts; il lui faut, là aussi, « posséder » à fond les divers rouages de son entreprise.

Mais, si deux activités sont en concurrence, la prise en charge des capitaux morts par une intervention extérieure, ou la mise en commun, va entraîner des déperditions. Chacun aura intérêt à faire le plus d'investissements possible pour réduire les coûts et modifier la répartition optimum à son avantage. La maximation du rendement social n'est plus atteinte.

La solution qui consisterait, à un moment donné, à collectiviser les capitaux morts, tout en affirmant qu'ils ne le seront pas dans l'avenir, ne saurait être employée qu'accidentellement, mais non de façon continue, et ne résout pas le problème [14].

Il faut donc que l'autorité chargée des compensations financières soit aussi chargée des investissements. Si la compensation financière est limitée au cadre des transports, il en est de même de l'autorité qui décide les investissements. Si la compensation est nationale, les investissements doivent être étudiés dans le cadre national.

On est ainsi conduit à dissocier l'exploitation technique et la gestion financière.

La difficulté subsiste à un échelon plus élevé. Si l'ensemble des transports est assuré de l'équilibre financier, soit par une subvention d'Etat, soit par le droit de relever ses tarifs, en usant de sa position de quasi monopole, il peut être tenté d'entreprendre des investissements moins utiles que le seraient d'autres dans le reste de l'économie. Mais cette difficulté existe en tout état de cause, du seul fait que la gestion des chemins de fer n'est pas pleinement concurrentielle.

3. Les frais généraux. — La compensation financière ne porte pas seulement sur les capitaux morts, mais sur les charges d'ensemble. Si chaque mode de transport a intérêt à réduire son coût marginal pour attirer le trafic, il n'a pas le même intérêt, en cas de compensation, à réduire les frais généraux. C'est surtout le cas du chemin de fer. Si la règle des coûts marginaux et de la compensation financière était appliquée, les efforts porteraient sur la réduction du coût marginal, aux environs de l'optimum, plus que sur les frais généraux d'exploitation [15].

Comme la précédente, cette difficulté ne prend pas sa source dans la recherche de la répartition optimum, puisque le déficit des chemins de fer était, en fait, à la charge de la nation, bien avant la nationalisation. Mais on peut concevoir que l'autorité assurant les compensations ait un droit de regard sur la gestion.

14. De toutes façons, un doute subsiste en fait sur les capitaux déjà morts puisque, pour certains, aucune comptabilité n'a été tenue, ce qui suppose implicitement la compensation nationale.

15. Sauf le risque de voir apparaître la solution de suspension totale de l'exploitation.

de façon à remplacer les responsabilités pécuniaires depuis longtemps disparues par des responsabilités personnelles.

4. Le coût propre du système. — Nous retrouvons, ici, le conflit classique entre la technique et l'organique ou, si l'on préfère, entre le général et le particulier.

Ce conflit existe déjà entre concurrence tâtonnante et concurrence clairvoyante; le coût de la concurrence tâtonnante (élimination des moins habiles) peut être parfois plus faible que celui des études entreprises pour approcher du premier coup l'optimum.

Et, de même, le coût d'une administration, étudiant tous les investissements, peut être plus élevé que la déperdition résultant de la localisation des charges de capitaux morts.

Dans le cas des transports, le coût des études ou des administrations propres à rechercher la maximation du rendement social serait très inférieur aux déperditions résultant de la politique aveugle.

Ce sont des milliards d'heures de travail qui ont été perdues avant guerre, du fait que le problème n'a pas été étudié rationnellement et sans préjugé.

Cette observation ne vaut que pour l'ensemble des transports et ne saurait être généralisée, sans précautions, pour l'ensemble des activités nationales.

V. — Vue d'ensemble sur la coordination des transports.

1. Bref aperçu historique. — Tenant compte, maintenant, des trois aspects du problème, voyons comment il a été traité dans le passé et comment il se présente actuellement : tant que le fer avait le monopole, la question de répartition optimum ne se posait guère. La fixation des tarifs ferroviaires, qui aurait pu être examinée sous l'angle de l'optimum national, a été faite sous celui de l'intérêt des réseaux. Il s'agissait d'accroître la masse des transports, de façon à accroître les recettes. De ce fait, ont été établis des tarifs dits *ad valorem* qui ont permis de transporter, à perte, les matières pondéreuses et d'édifier les usines en des emplacements souvent éloignés de l'optimum [16].

16. Les usines représentent souvent aujourd'hui des capitaux morts, dont il faut tenir compte dans la mesure où ils réduisent les coûts.

Dans la suite, lorsque la route a été en mesure d'enlever au fer du trafic entre les deux guerres, ces tarifs ont été maintenus en même temps que l'obligation de transporter, servitude du monopole, de sorte qu'une répartition anti-économique a prévalu.

Jusqu'à la crise de 1929, le développement du trafic compensait, dans une certaine mesure, les inconvénients de la réglementation existante.

Lorsque le trafic d'ensemble a diminué, toute la réduction a porté sur le fer, créant un déficit financier d'autant plus important que, par le jeu des tarifs *ad valorem*, la route enlevait les trafics les plus avantageux, laissant au fer les marchandises transportées à perte (charbon, etc.).

Dans certains cas, l'exploitation ferroviaire a été supprimée sans que les calculs appropriés aient toujours été bien conduits en vue de la solution optimum. Dans la majorité des cas l'exploitation a été maintenue et, dès lors, les pouvoirs publics ont cherché à combler le déficit financier, soit par des emprunts soit par des impôts sur la collectivité, soit en relevant le coût de la route par le prix de l'essence.

Ces solutions trouvent, nous l'avons vu, une justification de principe et sont conformes à la recherche de la répartition optimum.

Chaque fois, en effet, que la suppression totale de la ligne ne s'impose pas, la répartition optimum suppose un trafic ferroviaire intense et une compensation financière, s'il y a lieu.

Mais la fixation des tarifs et des impôts n'a jamais été faite de façon rationnelle, et son principe même a donné lieu, de la part des usagers de la route, à des protestations fondées sur le principe, si contestable, de l'autonomie financière de chaque transport.

Il paraît choquant, à première vue, de demander à des exploitations privées de couvrir le déficit d'un service public. Cependant, même si le fer n'était pas fortement désavantagé par des servitudes spéciales de tarifs et d'obligations, il est avantageux pour la collectivité, d'assurer la compensation financière pour permettre la répartition optimum.

La règle des coûts marginaux, substituée aux tarifs *ad valorem*, eût été plus défavorable à la route que les dispositions prises dans le passé; sans doute en est-il encore ainsi, bien que des progrès aient été accomplis.

La concurrence véritable et loyale, entre fer et route, aurait lle-même laissé au fer une grande partie du trafic qui lui a été nlevé.

En 1934, devant les insuffisances de la méthode tarifaire naintien des tarifs *ad valorem*), une nouvelle méthode a pré-alu : la répartition optimum a été recherchée d'une façon plus irecte par la « coordination », c'est-à-dire par l'affectation 'office de certains trafics au fer et à la route. Cette méthode, écessairement grossière, qui n'affectait qu'une fraction des ransports routiers, a soulevé de vifs mécontentements, qui 'expliquent soit par ses défauts propres, soit par l'ignorance resque générale de l'aspect national du problème.

Après la guerre, des progrès ont été réalisés et l'étude rationnelle semble en bonne voie. Elle se heurte cependant à de nombreuses routines et à des préjugés fortement enracinés.

2. Situation actuelle. — Le déficit des transports est un fait : orsque les transporteurs routiers demandent qu'il ne soit pas écupéré sur le prix de l'essence, ils se prononcent en fait our la compensation nationale, contre la compensation loca-isée au cadre des transports. Position collectiviste, très admis-ible, nous l'avons vu, sur le plan théorique, mais qui se heurte de fortes objections en économie libérale.

De toutes façons, la compensation nationale conduit à la nême répartition (optimum) des transports que la compensa-ion à l'intérieur du secteur transports. Le débat n'est pas ntre fer et route, mais entre transports et reste de l'économie.

En outre, si l'impôt sur l'essence excède le coût de l'entretien t de la police des routes [17], l'excédent ne compense pas 'énorme charge que représente, pour les réseaux, le transport perte de matières pondéreuses.

La solution rationnelle peut être obtenue soit par réglemen-ation (par exemple, entreprise unique), soit par voie tarifaire.

L'entreprise unique se heurterait à de nombreuses difficultés, n dehors du cadre de cette étude.

La solution tarifaire comporterait l'abandon des tarifs *ad valorem* et la mise en pratique de coûts marginaux, le coût

17. Des chiffres sommaires et tendancieux ont souvent été cités; on pourra e rapporter à l'étude parue dans le *Bulletin de la Statistique générale de la rance* (juillet et octobre 1933).

marginal de la route étant calculé d'après un prix de l'essence couvrant les charges d'entretien des voies et de la police de la circulation. En raison des frais généraux élevés du fer, les coûts marginaux sont en général inférieurs aux coûts moyens, ce qui entraîne un déficit financier; ce déficit peut être compensé soit nationalement (meilleure solution si l'organisation de l'économie générale s'y prête), soit dans le cadre des transports, en majorant tarifs de chemins de fer et prix de l'essence, de façon à maintenir la répartition optimum.

3. Répercussions éventuelles d'une meilleure gestion des chemins de fer. — Ce n'est que dans le cas où le service public est notoirement mal géré qu'il peut être opportun de s'écarter de la répartition optimum découlant des données du moment, de façon à récompenser et encourager le transport qui s'efforce d'améliorer ses coûts. Certes, des améliorations sensibles pourraient sans doute être obtenues dans l'exploitation des chemins de fer, en dépit des efforts déployés dans ce sens jusqu'ici.

Mais l'intérêt des transporteurs routiers et surtout de l'industrie automobile n'est pas toujours dans la meilleure gestion des chemins de fer, même si la compensation est interne.

Supposons que prévale la solution de fixation des tarifs aux coûts marginaux assurant la répartition optimum, la compensation financière étant interne, c'est-à-dire limitée au cadre des transports. Quel va être l'effet d'une réduction du coût d'exploitation du fer ?

a) *Réduction des frais généraux.* — La répartition optimum n'est pas modifiée. La solution de suspension totale de l'exploitation de la voie ferrée est éloignée. Le déficit financier est réduit, ce qui permet de réduire le coût de l'essence et les tarifs.

Ceux qui assument leurs propres transports non professionnels y trouvent avantage, comme tous les transportés. Les entreprises de transport ne voient s'accroître ni leur trafic, ni leurs bénéfices, si la concurrence joue ou si les tarifs sont réglementés. Quant à l'industrie automobile, elle peut bénéficier d'un accroissement des transports des particuliers, si leur mobilité est limitée par le tarif et non par le rationnement. Mais

ce gain n'est pas certain, car le trafic des chemins de fer trouve la même raison d'amélioration. C'est l'ensemble des transports qui bénéficie d'un infléchissement de la consommation nationale, grâce à son progrès.

b) *Réduction des coûts marginaux aux environs de l'équilibre.* — Cette réduction déplace, en général, la répartition au profit du fer [18]. Le trafic routier diminue; cependant, la réduction du coût total réduit le déficit et, par suite, le prix de l'essence. Le touriste a le même avantage que précédemment; l'entreprise de transports voit réduire son trafic. L'industrie automobile supporte une perte analogue qui peut être compensée par le développement des self-transports mais pas nécessairement.

c) *Réduction du coût marginal au détriment des frais généraux.* — L'accroissement de ceux-ci modifie la répartition au profit du fer et peut laisser intact le déficit financier (cas déjà cité) [18].

L'intérêt propre de l'industrie automobile n'est guère dans l'amélioration des coûts du fer; l'intérêt des transporteurs professionnels est dans la réduction des frais généraux du fer et l'accroissement ou le maintien de ses coûts marginaux; l'intérêt des particuliers qui assurent leur propre transport est dans toute amélioration du coût des chemins de fer.

4. La concurrence publicitaire. — Une dernière observation : la différence entre le régime concurrentiel et le monopole s'est manifestée sur un point curieux. Au début de la concurrence entre fer et route, les deux rivaux ont procédé à une campagne de publicité pour plaider leur cause respective. Dans la suite, les grands réseaux, moins « intéressés », puisque dédommagés par le Trésor, ont abandonné cette forme de lutte, alors que la route l'a intensifiée. De cette inégalité a résulté une profonde et inconsciente déviation de l'opinion publique, favorisée par la psychologie habituelle de l'individu, qui voit ses intérêts de

18. En théorie, il peut ne pas en être ainsi; si la réduction du coût marginal est plus élevée pour des quantités un peu inférieures à celles de l'optimum, il peut se faire que la répartition se déplace au profit de la route. Et, inversement, un accroissement du coût marginal du fer peut déplacer la répartition à son profit et compromettre doublement les intérêts des routiers.

producteur ou de consommateur plus clairement que ceux des finances publiques.

Toute étude approfondie du problème montrera l'étendue des déviations commises et suggérera des moyens de réduire la charge des transports pour la collectivité. Cette question illustre combien la connaissance profonde et la diffusion des données, susceptible d'être négligée dans la concurrence tâtonnante, déjà plus utile dans la concurrence clairvoyante, est aussi indispensable dans un régime mixte d'intervention et de concurrence que dans un régime de planification centrale.

En l'espèce, le coût de telles études eût été d'un ordre de grandeur très faible, en regard des déperditions matérielles qui ont résulté de la répartition défectueuse.

Alfred Sauvy.

STRUCTURE DE LA FORTUNE PRIVÉE EN FRANCE

Les études sur la distribution des fortunes, dans divers pays, en vue notamment d'observer s'il y a ou non un mouvement de concentration, de vérifier expérimentalement la courbe de Pareto ou de faire des comparaisons régionales sont anciennes, nombreuses et bien connues. Toutefois, généralement, les statistiques, recueillies le plus souvent par les administrations fiscales, ne permettent pas d'analyser la composition des fortunes d'après la nature des biens qui en font partie, ni de distinguer les différents types de composition des fortunes suivant l'importance de la fortune. Ces études devraient actuellement avoir un regain de faveur; car elles s'insèrent tout naturellement dans les recherches sur le revenu national et la fortune nationale, et elles sont utiles pour permettre soit d'établir un impôt rationnel sur le capital, soit de dégager, en période de planification des investissements, les possibilités et les habitudes d'épargne du public et savoir à quel genre de clientèle il convient de s'adresser.

Le *Bulletin statistique du ministère des Finances* a publié (n° 2, 2e trimestre 1947) divers renseignements concernant les statistiques des successions, et notamment, pour la première fois, les valeurs, énoncées dans les déclarations de mutation pour l'année 1945, classées d'après l'importance de leur actif net. Nous avons emprunté principalement à ce document les chiffres qui, élaborés, ont servi aux tableaux et observations suivantes.

On constate tout d'abord l'influence de la dépréciation monétaire dans l'accroissement du montant de l'actif de l'ensemble des successions et dans le glissement vers les tranches supérieures des successions auparavant plus faibles.

TABLEAU I

Nombre de successions présentant un actif net :	1939		1945		1939		1945	
	Nombre	%	Nombre	%	Montant (a)	%	Montant (b)	%
de 1 à 100.000 fr.	302 636	91.1	231.267	72.5	5.573	33.4	7.074	15,5
100 à 500.000 fr.	24.068	7,3	71.476	22.4	4.652	27.9	15.044	32,8
500 à 2 millions	3.434	1,4	13.588	4.24	3 062	18.3	12.153	26.6
2 à 10 millions	517	0,16	2.171	0,68	1.878	11,2	18.198	17,9
supérieur à 10 millions (b)	41	0,01	372	0.18	1.531	9 2	3 303	7,2
	330.696	100	318.693	100	16.696	100	45.772	100

(a) En millions de francs.
(b) Pour cette tranche, comme il y eut en 1939 une succession exceptionnelle de 852 millions — dont l'équivalent ne se retrouve dans aucune des années ultérieures — la comparaison avec 1945 ne peut valablement se faire (*Op. cit.*, 1939, d'après p. 325; 1945, d'après p. 480.)

Ce gonflement nominal du montant des successions en 1945 par rapport à 1939 ne saurait cependant faire illusion; la fortune privée française, mesurée par rapport aux prix de gros, a diminué dans cet intervalle. La puissance d'achat de l'actif net des successions déclarées représente environ 30 % de moins que celle de 1939, continuant d'ailleurs un mouvement amorcé dès 1913 [1]. Comme de 1939 à 1945 il n'y a pas eu augmentation des perfectionnements techniques, mais plutôt régression due aux difficultés de communication, à l'impossibilité de renouvellement du matériel, au désinvestissement par usure non compensée par l'entretien [2], cette diminution réelle de la fortune privée française reflète l'impact de la guerre et de l'inflation.

Mais, en 1934, 1944, 1945, nous avons des indications sur la composition de la fortune privée; le tableau II donne les pourcentages des principaux éléments de l'actif par rapport à la valeur totale de l'actif déclaré.

1. En francs de 1913, l'annuité successorale de 1945 ne représente que 1.648 millions contre 5.532 en 1913. La fortune privée, évaluée en multipliant l'annuité successorale par le coefficient de survie supposé être de 37, était de 204.684 millions en 1913 et n'est plus en francs de 1913 que de 60 976 millions en 1945. (*Inventaire de la situation financière établi par M. Schuman, Bulletin statistique du ministère des Finances*, 1er trimestre 1947, p. 244.)

2. M. Fourastié, faisant suite sur ce point à Bastiat et à Leroy-Beaulieu, fait remarquer que la rémunération du capital dans le revenu national va en diminuant, du fait de l'introduction des perfectionnements techniques qui allègent le travail. V. *Journal de la Société de statistique* de Paris, mai-juin 1948, *Le progrès technique et l'évolution du capitalisme;* du même auteur, *Esquisse d'une théorie générale de l'évolution économique contemporaine.*

TABLEAU II

Pourcentage de nature d'actif par rapport à l'actif total. de l'ensemble des successions.

Successions déclarées	Immeubles	Valeurs mobilières	Rentes françaises	Rentes et obligations françaises	Actions françaises et étrangères	Valeurs étrangères	Meubles	Numéraire et dépôts	Caisses d'épargne	Fonds de commerce
en :										
1934	39,9	29,5	6,9	14,9	11,8	3,4	11	5,1	2,8	3
1944	44,5	30,8	6,5	15,2	13,8	2,2	10,6	4,1	2,3	3
1945	43	30,2	7	15,5	13,1	2,4	10,5	5	2,6	3,6

L'interprétation de ces chiffres doit être faite avec prudence; car, en 1945, des événements comme le recensement des fortunes pour l'impôt sur le capital au 4 juin 1945, l'échange obligatoire des billets, la déclaration, sous menace d'amendes supérieures à la confiscation, des avoirs à l'étranger, ont pu provoquer des changements dans la composition interne de chaque fortune; mais dans l'ensemble, en période de contrôle des changes, ces mouvements d'une ampleur d'ailleurs limitée tendent à se compenser.

Il y a lieu également de se rappeler le mot fameux de Bastiat : « Il y a ce qu'on voit et ce qu'on voit pas », qui peut s'appliquer très pertinemment aux déclarations de successions. Il faut remarquer que la dissimulation et la sous-estimation sont plus aisées pour certains éléments d'actif que pour d'autres; s'il est facile de ne pas déclarer billets, or, bons du Trésor ou similaires, stocks, cheptel, etc., cette pratique est impossible pour les immeubles; par suite, les pourcentages calculés d'après la statistique des déclarations ne correspondent pas entièrement à la réalité.

Sous ces réserves, on peut faire quelques observations : la fortune privée française pour un peu plus de 40 % est immobilière et pour 30 % est constituée par des valeurs mobilières. Le restant est formé de meubles, numéraire, dépôts dans les caisses d'épargne, fonds de commerce, créances, etc.

L'importance des éléments immobiliers dans la fortune des particuliers doit être rapprochée du nombre de ces possédants immobiliers; les deux tiers des successions déclarées en 1945 comprenaient des immeubles. Ceci révèle le caractère encore

profondément attaché à la terre des Français et permet, malgré la difficulté de distinguer les biens de la communauté, de dire qu'il y a au moins 4 millions de propriétaires de terres ou d'immeubles.

Le pourcentage des valeurs étrangères, un peu plus de 2 %, est très faible, et, à la suite des réquisitions par l'Etat depuis 1945, a dû encore diminuer. Si l'on pouvait faire une comparaison avec la période antérieure à 1914, on constaterait sans aucun doute une perte et un désinvestissement à l'étranger importants. Il est intéressant de noter également que la fortune privée comprend pour environ 7 % des fonds publics, 15 % des valeurs à revenu fixe, et que la liquidité —, si on compte comme liquides le numéraire, les dépôts bancaires et dans les caisses d'épargne, — est de l'ordre de 7,5 %. Les assurances-vie tiennent une place négligeable en valeur, moins de 1 %, imputable sans doute aux habitudes du public français (moins de 5 % des défunts avaient une assurance), à l'inflation qui fait écarter les contrats à long terme et au développement des régimes de pensions de retraite [3].

Le classement des valeurs énoncées dans les successions n'avait été auparavant effectué que pour l'année 1934, et encore seulement d'une façon globale [4]. A quelque dix ans d'intervalle durant lequel des événements graves sont survenus, il est frappant de constater la permanence de la composition de la fortune privée. Il semble que la fortune privée en France ait pris un type assez bien défini, correspondant à un certain ordre social qui se modifie peu; ainsi, les pourcentages des immeubles, des valeurs mobilières, des meubles, des liquidités, des fonds d'Etat, restent sensiblement les mêmes. Sans doute, à l'encontre de ceci, peut-on faire remarquer que le pourcentage des immeubles était légèrement inférieur en 1934 par rapport à 1945; mais 1934 était une année de crise immobilière dans les villes et de baisse de prix dans les campagnes qui avaient donc déprimé relativement le prix des terres et des immeubles [5]. De

3. En Angleterre et aux Etats-Unis où l'assurance-vie est une forme d'épargne très répandue dans tous les milieux, ce pourcentage est bien plus élevé.

4. *Bulletin de statistique et de législation comparée*, mars 1935, p. 370.

5. Il est fâcheux que les statistiques de 1944 et 1945 ne distinguent pas les immeubles urbains et les immeubles ruraux, comme le faisait celles de 1934. Cette dernière révèle en valeur l'égalité de la propriété urbaine et de la propriété rurale — 4.853 et 4.022 —, mais il y a deux fois plus de propriétaires de biens ruraux que d'immeubles urbains (164.222 et 79.678).

même, la diminution de la part des valeurs étrangères (50 %) s'explique par les événements internationaux. Il est curieux d'observer que, malgré les déboires causés par la possession des fonds d'Etat et des valeurs à revenu nominalement fixe, leur pourcentage, dans la fortune privée française, n'a pas varié en dix ans. Comme, dans l'intervalle, l'indice des cours des valeurs à revenu fixe a passé seulement de 75 à 106, alors que les variations des indices des valeurs à revenu variable et des immeubles sont bien plus amples, cela montre que les particuliers ont absorbé, pour des raisons patriotiques et non d'intérêt, beaucoup de nouvelles émissions de fonds d'Etat. Ce tableau révèle donc, en France, une grande stabilité de la composition de la fortune privée qui apparaît refléter la structure sociale du pays. L'inflation galopante depuis fin 1944 a eu, certes, des conséquences, mais qui ne se traduiront que plus tardivement dans les fortunes.

Il est regrettable que nous ne disposions pas de documents pour les années antérieures à 1934, car on aurait pu, sans doute, déceler des transformations, étudier notamment au point de vue du crédit public si le pourcentage des fonds d'Etat a varié dans la fortune privée. On sait, en effet, que la distribution de la dette publique parmi les organismes publics, semi-publics, les établissements de crédit, les entreprises et les particuliers joue un rôle important dans la détermination de la politique d'émission et de gestion de la dette. Il serait également intéressant, à ce point de vue, de connaître le type de fonds publics détenus par les particuliers : bons du Trésor, dette à moyen et à long terme. Les statistiques publiées ne nous permettent malheureusement pas de faire cette distinction. On peut cependant observer que, si l'on admet un coefficient de 35 (sans doute inférieur à la réalité) comme taux de dévolution [6], le montant total de la dette publique détenue par les particuliers en 1945 serait : 35 × 4.201 = 148.035 millions, ce qui, mis en regard d'une dette intérieure totale (moins celle envers les banques d'émission) de 1.300 millions, correspond à environ 11 %, pourcentage

6. Stamp, en 1928, avait adopté 37 pour la Grande-Bretagne. *L'inventaire de la situation financière française en 1946*, établi par M. Schumann, adopte également 37. V. également B. Mallet, *A method of estimating capital wealth from the estate duty statistics, Journal of the Royal Statistical Society*, mars 1908, p. 65 et s.; *Les évaluations de la fortune privée depuis 1850*, par E. Michel, Berger-Levrault, 1925.

qui surprend par sa faiblesse. En employant le même procédé, on trouve qu'en 1934 les particuliers détenaient 16 % de la dette publique. Même si l'on admet que ce poste d'actif permet des évasions assez considérables [7] et que le coefficient adopté est trop faible, il n'en reste pas moins que les particuliers ne possèdent directement qu'une faible part de la dette publique, et que cette part semble avoir diminué depuis une dizaine d'années; ceci paraît être un symptôme d'une désaffection grave du public vis-à-vis des fonds d'Etat. Une politique d'emprunts devrait donc tenir compte de ces faits pour estimer la capacité d'absorption du public.

De plus, ces documents permettent d'avoir des indications sur la situation de famille des défunts. En 1939, sur un total de 330.696 successions déclarées (642.000 décès), 65.663 laissaient trois enfants ou plus; en 1945, sur 318.693 successions (658.000 décès), on compte 82.017 défunts ayant trois enfants ou plus. La proportion dans le nombre des successions déclarées des familles de trois enfants ou plus a ainsi passé de 19,7 % à 26 %.

D'autre part, pour la première fois en 1945, nous disposons de la statistique du montant des successions déclarées d'après le nombre d'enfants.

TABLEAU III

Montant moyen des successions principales déclarées en 1945 d'après le nombre d'enfants du défunt [8].

Nombre d'enfants ...	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Actif moyen	134	124	154	161	167	171	174	166	193	196

Le rapprochement de ces deux ordres de renseignements semble, sous des réserves importantes d'ailleurs, autoriser la déduction que, contrairement à une opinion ancienne et fort répandue, la fortune ne stérilise pas les ménages, et que ce ne sont pas les familles les plus pauvres qui ont le plus grand nombre d'enfants, mais l'inverse.

Si des études ultérieures soutiennent cette indication que les

7. Sauf en 1945, ou du fait des déclarations à l'impôt sur le capital et de ce que l'Etat, malgré les engagements annoncés, a supprimé au 4 juin l'anonymat des bons du Trésor.

8. *Op. cit.*, calculs faits d'après les chiffres de la page 540.

familles fortunées ont relativement plus d'enfants que les familles moins aisées, le problème se posera de savoir comment les enfants des familles fortunées dont le nombre relatif irait en augmentant pourraient trouver des situations correspondantes, généralement dans ce qu'on nomme les occupations tertiaires, malgré l'accroissement relatif élevé de ces dernières depuis quelques décades. Il y a lieu d'observer que les allocations familiales, du fait que leur montant est le même quel que soit le revenu, avantagent relativement les familles les moins aisées et auront pour conséquence de s'opposer à ce mouvement de concentration des familles nombreuses dans les milieux plus fortunés.

*
* *

Mais la partie la plus neuve et qui n'avait jusqu'ici pas été établie pour la France entière est fournie par les statistiques sur la composition de la fortune déclarée pour diverses tranches de l'actif net déclaré [9]. On dispose ainsi d'un aperçu de l'emploi de la fortune des particuliers d'après l'importance de leur fortune, que l'on pourra rapprocher avec fruit de l'emploi du revenu suivant le montant de ce revenu. De même que les théories remises récemment en honneur sur le revenu national ont conduit à des recherches sur la fortune nationale, il serait logique que les enquêtes sur les budgets privés entraînent des études systématiques sur les fortunes privées, qui sont malheureusement embryonnaires. Les théories du revenu national, de la fortune nationale, devraient tout naturellement s'attacher à élucider un de leur éléments constitutifs : revenus privés et fortune privée.

On ne saurait, en effet, se contenter des résultats globaux donnés par le tableau II sur la composition de l'ensemble de la fortune privée du pays. Si l'on veut se faire une idée plus exacte, car plus nuancée, de la structure réelle des fortunes, il faut chercher ce qui se dissimule derrière des moyennes glo-

9. *Op. cit.*, p. 530-532, dont les chiffres nous ont permis de calculer des pourcentages. M. Danysz, dans une importante *Contribution à l'étude des fortunes privées d'après les déclarations de succession*, p. 111-171, *Bulletin de la S.G.F.*, décembre 1934, a donné la nature des biens suivant l'âge, le sexe, l'importance de l'actif; mais les chiffres donnés ne portent que sur les successions à Paris et dans le département de la Manche, p. 166-171, et sur certains postes de l'actif. On pouvait cependant y relever que la part des meubles diminue avec l'importance de la fortune tandis que celle des valeurs à revenu variable augmente.

bales; pour tenir compte de la diversité sociale, il est nécessaire d'analyser plus finement la composition de la fortune des particuliers d'après l'importance même de la fortune; c'est le but du tableau IV [10].

Un simple coup d'œil à ce tableau fait apparaître des régularités et sa lecture montre que, quel que soit le montant de la fortune, la place occupée par certaines natures d'actif est proportionnellement la même, alors que pour d'autres elle est une fonction croissante ou décroissante de la fortune.

TABLEAU IV

Pourcentage de nature d'actif par rapport au total de l'actif net déclaré.

1945 — Successions de	Valeur totale	Immeubles	Valeurs mobilières	Rentes et obligations françaises	Actions françaises et étrangères	Valeurs étrangères	Meubles	Numéraire et dépôts
50.000 à 100.000 ..	5.317	48,6	15	12,6	2,1	0,4	17,6	4,2
100.000 à 250 000 ..	10.936	48	20	15,6	3,5	0,6	13,5	4,8
250 000 à 500.000 ..	9.262	48	24,8	17,4	6 2	1	10,5	5,6
500.000 à 1 million.	8.430	46	29	17,3	10,3	1,7	8,2	6
1 à 2 millions ..	7.179	43,5	36,3	16,9	16,4	3,8	6	5,7
2 à 5 millions ..	6.365	41	43	15,2	25,4	4,5	4,9	5,5
5 à 10 millions ..	3 697	30	57,6	14,7	39 6	6 6	3,5	4,2
10 à 20 millions ..	1.571	31,5	57	15,4	38,8	8,3	2,6	4
20 à 50 millions ..	1.445	20,6	69,2	14,1	52,3	10,5	1,7	4

Constante semble la part des valeurs à revenu fixe (15 % environ de rentes et d'obligations françaises), ainsi qu'à un moindre degré des liquidités formées par le numéraire et les dépôts bancaires, environ 5 %. Au contraire, la part occupée par les immeubles et les meubles décroît au fur et à mesure que la fortune augmente; dans le cadre étudié, le pourcentage dans l'actif total des premiers baisse régulièrement de 48,6 à 20,6 et celui des seconds de 17,6 à 1,65 [11]; également le pourcentage de la fortune dans les caisses d'épargne diminue avec l'augmentation de cette dernière.

A l'inverse sont fonctions croissantes de la fortune les parts occupées par les valeurs mobilières, les valeurs à revenu varia-

10. Nous laissons de côté les très petites fortunes inférieures à 50.000 francs et les très grosses fortunes supérieures à 50 millions.

11. La disposition légale d'après laquelle les meubles meublants doivent, à défaut d'assurances, d'inventaires légaux ou de vente publique, être estimés à un minimum de 5 % de tous les autres biens est donc contraire à la réalité à partir d'un certain montant d'actif, en l'occurrence en 1945 au-delà de 5 millions environ.

bles et les valeurs étrangères [12]. Les petites fortunes de 50.000 à 500.000 francs sont constituées pour 15 à 25 % de valeurs mobilières, possèdent cependant peu d'action (2 à 6 %) et ignorent presque les valeurs étrangères (0,4 et 1 %). Mais, au fur et à mesure que la fortune s'accroît, elle est de plus en plus composée de valeurs mobilières et notamment de valeurs à revenu variable, la part des valeurs à revenu fixe restant la même; ainsi les fortunes supérieures à 10 millions sont formées pour 57 à 69 % de valeurs mobilières; les valeurs à revenu variable représentent 39 à 52 %, et les valeurs étrangères 8 à 10 % [13].

L'analyse de ce tableau sur les différents emplois du capital privé suivant le montant de ce capital évoque les analyses et les tableaux correspondants sur l'emploi du revenu suivant le montant du revenu d'après les travaux bien connus d'Engel, Le Play, Halbwachs, Bowley... et les enquêtes sur les diverses dépenses dans les budgets privés [14].

On ne saurait évidemment tirer des conclusions fermes de l'analyse des fortunes d'une seule année et dans un seul pays. Il faudrait définir exactement les biens capitaux des particuliers pour éviter toute confusion avec le revenu et les doubles emplois; entrer plus avant dans la distinction des natures d'actif : immeubles urbains ou ruraux, terres, bâtiments, bons du Trésor, valeurs à court ou long terme, etc. A l'intérieur de chaque tranche, il convient, de plus, de tenir compte du nombre de ceux qui possèdent certains éléments d'actif; cette répartition varie beaucoup suivant les tranches quoique presque tous ont des meubles. L'étude des chiffres montre que la composition des patrimoines présente moins de disparités dans les fortunes élevées que dans les petites; les premières forment un type

12. La Federal Trade Commission a publié, en 1926, un rapport assez complet sur *National Wealth and Income*. Cette enquête révèle qu'aux Etats-Unis comme en France le pourcentage de propriété immobilière décroît avec l'augmentation de la fortune (p. 62 et 68), et que celui des actions croît régulièrement, passant de 5 % pour les fortunes de 1.000 à 2.500 $ à 49 % pour celles de 500.000 à 1 million (p. 64). Cette étude parvient d'ailleurs à distinguer les compositions différentes des fortunes dans les campagnes et dans les villes; en France, nous ne disposons malheureusement pas de chiffres à cet égard.

13. Les réquisitions de valeurs étrangères et les nationalisations ont dû, depuis 1945, modifier ces rapports, il serait utile de connaître les réactions de ces mesures sur la composition des fortunes.

14. Par exemple, enquête sur les dépenses de ménage en Suisse, rapportée au *Bulletin de la S. G. F.*, 1943.

plus homogène; elles ont presque toutes les natures d'actif, alors que les petites sont plus hétérogènes. Ainsi, dans la tranche de 100.000 à 250.000 francs, 47.981 personnes ont des meubles, 42.475 des immeubles, et seulement 19.167 des obligations, 18.643 des rentes, 8.251 des actions françaises, 6.068 des fonds de commerce et 2.308 des assurances-vie.

Cependant, il semble que l'on puisse avancer, avec prudence et en parallèle avec les lois d'Engel sur l'emploi du revenu, les observations suivantes sur l'emploi de la fortune [15] :

1° Le pourcentage des meubles dans une fortune décroît rapidement avec le montant de la fortune; celui des immeubles également, mais plus lentement; ou bien *la part des meubles est proportionnellement d'autant plus grande que la fortune est plus petite.*

2° *La part occupée dans une fortune par les liquidités et les valeurs à revenu fixe est une proportion constante quelle que soit la fortune.*

3° *Les valeurs mobilières constituent une part de plus en plus grande de la fortune avec l'accroissement de celle-ci.*

4° *La part des valeurs à revenu variable et celle des valeurs étrangères croît avec l'augmentation de la fortune.*

Les petites fortunes visent avant tout à avoir un minimum de bien-être assuré par des objets mobiliers, comparables aux dépenses d'alimentation dont la proportion décroît avec l'importance du revenu; toutes les fortunes cherchent la sécurité qu'elles pensent trouver dans le numéraire, les valeurs à revenu dit fixe et partiellement dans les immeubles (parallèle avec la proportion constante des dépenses de logement).

Au fur et à mesure que la fortune croît, le capital réserve (numéraire, dépôts, valeurs à revenu fixe) reste proportionnellement le même, mais le capital créateur (actions) tend à augmenter (analogie avec les dépenses diverses dont la part croît avec le revenu); seules les fortunes un peu élevées acceptent les risques et sont à même de connaître et de s'intéresser aux valeurs étrangères. Les investissements productifs et nouveaux sont donc plus le fait des fortunes moyennes et élevées que des

15. Naturellement les observations d'Engel comme les nôtres supposent la liberté d'emploi du revenu, de la fortune et celle des prix. Il est patent que la législation sur les loyers en France a fait rompre toute régularité constante entre le montant du revenu et les dépenses du logement.

petites fortunes qui sont plus attachées à conserver nominalement leur capital et à avoir une réserve pour les mauvais jours.

On peut également remarquer que l'inflation pèse de la même façon sur toutes les fortunes petites ou grandes, puisque toutes ont la même proportion de leur actif constituée par des valeurs à revenu fixe, du numéraire ou des dépôts bancaires. De même, une politique fiscale ou autre qui décourage ou pénalise les fortunes moyennes et élevées est un obstacle aux investissements, puisque ce sont ces dernières qui les ont réalisés.

Il convient cependant de relier la composition des fortunes, situation un peu statique, — et déjà dépassée, car représentant la cristallisation d'habitudes d'un milieu généralement âgé, — avec l'aspect plus dynamique du revenu qui a servi à les former ainsi que du revenu qui en découle.

En 1945, le revenu des fortunes françaises, telles qu'elles sont constituées d'après le tableau IV, est très faible et même proportionnellement plus faible pour les fortunes élevées par suite de la part occupée par les valeurs à revenu variable (taux de capitalisation 0,95 contre 3,37 des valeurs à revenu fixe). D'après la composition moyenne des successions, il fallait, à cette date [16], qu'une fortune dépasse 3 millions pour assurer un revenu supérieur à ce qu'on appelle avec beaucoup d'imprécision le minimum vital; toute fortune inférieure n'a donc aucune possibilité d'épargne. Une fortune élevée, par exemple, de 15 millions, de composition moyenne fournissait approximativement un revenu de l'ordre de 250.000 francs; ce qui revient à dire que, en dehors de tout amortissement qui serait cependant normal, le propriétaire d'une telle fortune a peu de capacité d'épargner; s'il entend maintenir le rang qu'il occupait avant la guerre et auquel il était habitué, il est même forcé d'aliéner une partie de son capital.

Les titulaires de revenus suffisants pour épargner, — s'ils agissaient rationnellement au regard du sort survenu aux possesseurs des fortunes existantes, — n'ont d'ailleurs aucun intérêt à ne pas dépenser tout leur revenu dans le but d'édifier une fortune.

Le rétrécissement, voire la disparition de la possibilité d'épargne des fortunes, implique donc que, désormais, la formation de l'épargne et les investissements nouveaux dans le pays doi-

16. En admettant un taux de capitalisation net de 2 % pour les immeubles.

vent provenir de revenus autres que ceux de capitaux, pour une part bien supérieure à ce qu'elle était avant la guerre. Enfin, les fortunes existantes, qui ne sont pas alimentées par un apport continu d'épargne venant de revenus du travail ou de revenus mixtes, vont aller en s'évanouissant graduellement au bout d'un laps de temps dont la durée s'abrège avec la course de l'inflation [17].

L'emploi des fortunes traduit la structure sociale au sens large du terme; cette composition dépend de la mentalité et des tendances régnantes dans les divers milieux ainsi que des possibilités juridiques et économiques de placement. L'emploi n'est pas le même à la campagne et à la ville [18]; il diffère de région à région et, *a fortiori*, de pays à pays surtout si la sécurité et le développement économique ne sont pas arrivés au même stade [19].

Ces observations sur l'emploi des fortunes, que l'on ne saurait avancer qu'avec beaucoup de réserve scientifique, car elles sont basées sur l'examen d'une seule année, doivent être confrontées avec d'autres recherches et enquêtes [20], soit en France, soit à l'étranger, pour en tirer des éléments vraiment valables. Nous souhaitons que des études sur la composition de la fortune privée, sur les mobiles qui guident les épargnants [21], soient poursuivies, approfondies et étendues si l'on entend pratiquer dans un climat libéral une politique rationnelle d'investissements.

F. TREVOUX.

17. Les droits de succession, dont les réductions et déductions datant de 1942 sont dépassés par l'inflation galopante depuis fin 1944, amputent ainsi plus largement les fortunes élevées et constituent une autre cause de diminution relative de ces dernières.

18. Voir dans Danysz, *op. cit.*, les différences entre les successions à Paris et dans le département de la Manche.

19. Il est bien connu qu'en Orient et Extrême-Orient presque les seules possibilités d'emploi des fortunes sont : la terre, l'or et les bijoux. Dans les périodes troublées, l'Europe occidentale en est réduite aux mêmes usages.

20. Voir *La Fortune nationale*, série d'articles publiés dans *L'actualité économique et financière à l'étranger* par le Bureau de statistique et d'études financières du ministère des Finances, mai 1948, p. 297. Le dépouillement de l'impôt sur le capital au 4 juin 1945 doit permettre, en dépit des abattements et de ses inégalités, d'avoir une vue plus complète de la fortune privée que le procédé de l'échantillon (réduction au 35e environ) fourni par l'analyse des successions d'une année. Voir Trevoux, *Egalité et incidence de l'impôt sur le capital*, *Annales de l'Université de Lyon*, 1947.

21. En Angleterre, le National Savings Committee a commencé des enquêtes sur ce point. Voir *Economist*, 11 septembre 1948, *Light on savings habits*, p. 429.

L'OR PARAMONÉTAIRE

Une partie des transactions internationales sur l'or se fait en marge des règles et des prix fixés par le Fonds monétaire international conformément aux accords de Bretton Woods. Il ne s'agit pas de simple fuites, d'un marché noir parmi d'autres, mais d'un trafic vaste et diversifié qui souvent n'a pas à se dissimuler.

Autrement dit, il y a dans le monde deux circuits de l'or, dont l'un satisfait les besoins monétaires des banques centrales et des gouvernements, ainsi qu'une partie des besoins industriels, tandis que l'autre alimente un ensemble de demandes correspondant pour une part à ce que l'on avait l'habitude d'appeler thésaurisation, et pour une autre part à des besoins nouveaux résultant de la dissociation de valeur qui s'est produite, à la faveur des deux guerres mondiales et des deux dernières crises économiques, entre l'or et les monnaies, ainsi qu'entre les monnaies et les commodités qu'elles doivent procurer.

Thésaurisation était déjà un terme trop sommaire, confondant sous une même dénomination l'entassement stérile des métaux précieux par des particuliers, la constitution d'une réserve de guerre par les Etats et le maintien temporaire de disponibilités liquides sous la forme convenant aux mœurs de l'Orient et de l'Extrême-Orient. Il prêterait tout à fait à confusion aujourd'hui, lorsque l'or tend, dans certains pays, à prendre la place des monnaies dont le pouvoir d'achat est devenu trop incertain. On conviendra d'appeler *paramonétaire* l'or qui passe dans le second circuit.

L'ordre de grandeur de ce phénomène, ses causes, ses manifestations principales, feront l'objet de la présente étude qui ne prétend pas donner un tableau complet de transactions aussi variées, changeantes et dans bien des cas occultes, mais qui montrera du moins dans quelle mesure l'attrait que l'or exerce sur l'homme est indépendant de sa fonction monétaire.

I. — L'offre.

Il est difficile d'évaluer la quantité d'or qui peut passer chaque année à côté du circuit officiel des échanges monétaires internationaux. On connaît la production d'or mondiale, avec une incertitude de l'ordre de 10 % au moins, provenant surtout de ce que l'apport de l'U.R.S.S. fait l'objet d'évaluations différant entre elles de 2 ou 3 millions d'onces[1], alors que la production mondiale est de 25 à 30 millions d'onces.

On connaît d'autre part les variations des stocks d'or monétaire des banques centrales et des gouvernements, quoiqu'avec une certaine marge d'incertitude, au moins temporaire, du fait des réserves invisibles détenues par les Fonds de stabilisation des changes.

On dispose par ailleurs des statistiques douanières d'entrées et de sorties d'or, mais les mouvements d'or clandestins leur échappent et, si elles ont pu donner dans le passé une idée suffisante des énormes va-et-vient des métaux précieux relatifs à l'Inde et à la Chine, leurs indications ont été faussées par le développement des guerres et des troubles politiques aux deux extrémités de l'ancien continent.

Faute de mieux, une première approche consiste à prendre la quantité d'or extraite dans l'année et à en retrancher l'accroissement des réserves monétaires visibles et invisibles des banques centrales et des gouvernements. On obtient ainsi le volume d'or *nouvellement extrait* employé à des usages industriels ou paramonétaires. Malheureusement, la quantité d'or consommée chaque année par l'industrie dans le monde ne peut faire l'objet que d'évaluations très grossières. Le rapport de la Banque des règlements internationaux pour 1934-1935 indique que « d'après les évaluations les plus sûres, l'industrie a utilisé en moyenne 36 % de l'or nouvellement extrait des mines, dans la période 1855-1889 et 24 % dans la période 1890-1929 ». En 1933 et 1934, il semblerait que cette proportion ait encore diminué. Mais il serait vain de prétendre à la précision, ne fût-ce qu'en raison de l'inexistence d'une véri-

1. L'incertitude serait en réalité plus forte, si l'on tenait compte des estimations incontrôlables concernant la production des placers exploités par la main-d'œuvre pénitentiaire dans l'extrême Nord-Est de la Sibérie.

table limite entre le domaine de la joaillerie-orfèvrerie et celui de la thésaurisation.

Compte tenu de cette incertitude, il y a tout de même un élément d'appréciation intéressant dans la comparaison des chiffres de la production mondiale de l'or et des réserves des banques centrales et des gouvernements. La Banque des règlements internationaux a fait remarquer dans son rapport de 1947 que, de fin 1945 à fin 1946, les réserves ne se sont accrues que de 200 millions de dollars, tandis que la production d'or nouveau atteignait 963 millions. Toutefois ces chiffres ont été rectifiés dans le rapport de 1948, où l'on évalue à 400 millions de dollars le montant de l'or qui a été employé à des usages industriels ou thésaurisé en 1946. Une étude publiée par le Bulletin du Système Fédéral de Réserve des Etats-Unis au mois d'avril 1948 a admis que ce montant, qu'il n'est pas question de déterminer exactement, a pu atteindre 700 millions de dollars pour l'ensemble des années 1946 et 1947.

En outre, l'or russe pose un point d'interrogation. On connaît encore moins les réserves d'or de l'U.R.S.S. que sa production. Un spécialiste américain de l'économie soviétique, M. Charles Prince, écrivait dernièrement que, d'après l'opinion la mieux informée, l'or thésaurisé par les Soviets vaut certainement plus de 3 milliards de dollars et probablement pas plus de 17 milliards ». Il est évident que l'existence d'un semblable volant, au moins triple de la production d'or mondiale annuelle, et appuyé sur une production russe de l'ordre de 200 millions de dollars par an, permettrait à l'U.R.S.S. d'influer considérablement sur le volume de l'or paramonétaire, soit que ce pays retienne une partie de sa production, soit qu'il l'écoule de façon occulte, éventuellement grossie d'un prélèvement sur ses stocks.

En conjecturant, tout compte fait, que le circuit paramonétaire a pu être alimenté en 1946 et en 1947 en or nouveau ou ancien, à un rythme équivalent au tiers de la production annuelle d'or, donc de l'ordre de grandeur de 320 millions de dollars par an, on ne risque pas semble-t-il de pécher par excès.

La proportion peut paraître élevée. L'Inde, en effet, qui est de beaucoup le plus important des pays thésauriseurs

d'or, n'aurait absorbé en moyenne qu'environ 14 % de la production d'or du monde entre 1493 et 1930. Mais il lui est arrivé, de 1922 à 1926, d'en prendre 40 %. Au demeurant, ce n'est pas elle qui a été principalement en cause dans la période toute récente qui nous intéresse et qui présente, comme on va le voir, des caractères très particuliers, tant pour l'offre que pour la demande d'or paramonétaire. Retenons seulement que le phénomène est d'une ampleur suffisante pour justifier qu'on lui accorde un intérêt plus qu'anecdotique, même si l'on ne doit pas arriver à en donner finalement un expression chiffrée.

A la base de l'offre d'or qui alimente le circuit paramonétaire il y a, pour paradoxal que cela paraisse, la politique tracée au Fonds monétaire international par les accords de Bretton Woods. Certes, les rédacteurs de ces accords étaient loin de vouloir cela. Ils ont fixé le prix de l'or, en dollars, à son niveau d'avant guerre, sans s'arrêter à l'objection que le coût de revient du métal avait déjà sensiblement monté dans l'intervalle. Ils l'ont fixé non pas *ne varietur*, sans doute, mais en subordonnant son relèvement éventuel, soit par un des signataires, soit par l'ensemble de ceux-ci, à des procédures compliquées. Cependant, en 1944, le volume énorme des signes monétaires et des dettes gouvernementales susceptibles de se transformer d'un jour à l'autre en signes monétaires montrait clairement que les prix, dans le monde, étaient destinés à monter encore bien plus qu'ils ne l'avaient fait depuis 1939, à moins de supposer une véritable éclosion de miracles : une pacification immédiate et complète du monde, une volatilisation de tous les résidus matériels et spirituels d'une guerre sans précédent, une reconstitution prodigieuse du potentiel de production et de consommation qui existait cinq ans auparavant.

Comme les rédacteurs des accords de Bretton Woods, si optimiste que l'on fût au lendemain du débarquement des alliés en Normandie, n'ont pas pu se forger de pareilles illusions, il faut bien admettre qu'ils envisageaient d'enrayer, comme superflue, la production de l'or et qu'ils jugeaient peu redoutable le risque de stimuler indirectement le marché noir de ce métal.

Cette opinion s'accorderait bien avec la thèse qu'un des deux délégués en titre de la France à la conférence de Bretton Woods, M. André Istel, développait trois mois plus tard au

grand amphithéâtre de la Sorbonne, devant de hautes autorités officielles, lorsqu'il disait :

« C'est l'évolution des faits eux-mêmes qui semble assigner à l'or son nouveau rôle. Puisque son stock, considérablement accru, se trouve entre les mains des autorités monétaires, principalement des Etats-Unis et puisque ses autres usages sont devenus insignifiants, sa valeur dépend donc essentiellement de l'action des autorités monétaires des pays détenteurs, principalement des Etats-Unis. La valeur de l'or est donc devenue analogue à la valeur d'une monnaie fiduciaire. »

La perspective d'une baisse sensible de la production d'or mondiale n'avait donc rien d'inquiétant dans l'atmosphère de Bretton Woods. Elle était certainement attendue. Elle devait même être souhaitée depuis longtemps par les esprits qui s'accordaient avec Lord Keynes pour juger révolue l'époque où « les mines d'or constituaient le seul prétexte pour creuser des trous dans la terre qui se recommandât aux banquiers comme financièrement sain ». Cette perspective s'harmonisait avec la conception que beaucoup pouvaient se faire d'une activité mondiale d'après guerre, dirigée de préférence vers la satisfaction des besoins de consommation les plus urgents et vers la réfection des moyens de production et de transport. Les métaux précieux pouvaient attendre.

Cependant, on croit bien constater qu'au cours des trois années qui ont suivi la conclusion de l'accord monétaire de juillet 1944, la production d'or n'a point baissé dans le monde. La chute s'était produite de 1941 à 1944. Elle avait été supérieure à 40 %, succédant à une pointe qui, de 1939 à 1941, avait dépassé tous les niveaux antérieurs. Pointe et chute s'expliquaient naturellement, l'une par l'approche immédiate de la guerre, l'autre par le contrecoup de la guerre elle-même : quand la lutte est engagée à fond, la main-d'œuvre et les crédits vont à des tâches plus directement utiles que l'accroissement des encaisses-or. Mais cette chute ne s'est pas poursuivie, fait remarquable, après les accords de Bretton Woods, malgré que ceux-ci eussent dressé une barrière contre un réalignement éventuel du prix de l'or sur celui des autres produits.

En cessant de diminuer après la fin de la guerre, la production de l'or a démontré qu'elle a ses lois propres, dont on a peut-être eu tort de faire abstraction à Bretton Woods. Le fait

est que son volume est relativement peu élastique, tandis que ses prix de revient peuvent l'être beaucoup.

Le volume annuel, pour ce qui est de la plus grande partie de l'or qu'on extrait aujourd'hui dans le monde, est conditionné par la nécessité d'amortir des investissements coûteux, d'entretenir un équipement moderne et de conserver une main-d'œuvre apte. La fermeture d'une mine comme celles du Rand, la mise en sommeil d'une drague puissante impliquent un manque à gagner ou des pertes pouvant être supérieurs à ceux qu'inflige un prix de vente trop bas. Même l'extraction d'or superficiel au moyen d'outillages plus simples s'expose à des pertes sérieuses si elle s'arrête, à moins qu'il ne s'agisse d'orpaillage primitif, car ce n'est pas, en règle générale, dans des régions faciles d'accès ou à population tant soit peu dense, que l'on a chance de trouver l'or à fleur du sol en quantités exploitables et les frais engagés sont toujours importants.

En revanche les dépenses qui sont imputables à l'extraction de l'or sont très compressibles en cas de nécessité. Pour les établir sur une base économique saine, il faut considérer que le problème est de recueillir avec le minimum de pertes techniquement évitables, la plus grande partie possible de l'or qui existe dans un périmètre donné de l'écorce terrestre. Autrement dit, chaque gramme d'or a en principe à sa charge non pas tant les frais directs de sa récupération, que sa part proportionnelle de l'ensemble des frais grâce auxquels peut être récoltée la totalité du métal contenu dans la zone mise en exploitation. Cependant cette règle n'est pas toujours observée. Outre qu'un certain nombre d'exploitants, par manque de connaissances techniques et de capitaux, sont peu en mesure de l'appliquer, les données numériques du problème et, par suite, sa solution pratique changent quand le prix de l'or se modifie par rapport aux principales composantes du prix de revient.

Quand le prix relatif de l'or baisse, on constate que les mines continuent à travailler, en restreignant les travaux de prospection et de préparation des chantiers futurs, parfois aussi en négligeant provisoirement ou en laissant pour toujours au fond de la mine les minerais dont la teneur en métal n'est pas assez forte pour couvrir les frais courants d'extraction. Quand il s'agit d'or alluvial on suspend le sondage méthodique des terrains en vue et on laisse de côté les alluvions trop pau-

vres. Autrement dit, la dépréciation relative de l'or réduit parfois irrémédiablement les tonnages de minerais et d'alluvions susceptibles d'être traités, mais elle ne pourrait avoir pour effet de réduire notablement la production, que si elle était assez prononcée et assez prolongée pour venir à bout des facteurs que l'on y vient d'analyser.

Or, la touche portée à l'industrie extractive de l'or par les dispositions de Bretton Woods a été incertaine, peut-être parce que le bras obéissait à des impulsions contradictoires, celle d'écarter l'or et celle de le capter après l'avoir rendu inoffensif pour les conceptions modernes du crédit. L'offre d'or a continué, non sans tentation pour les producteurs et parfois pour leurs gouvernements, de chercher hors du circuit monétaire un débouché approprié à la hausse générale des prix, au fur et à mesure que celle-ci s'accentuait contrairement aux prévisions de l'été 1944.

Une lecture attentive de l'accord monétaire international de juillet 1944 fait apercevoir les fissures que ce document a laissées ouvertes dans le barrage opposé à la hausse des prix de l'or. C'est ainsi qu'on remarquera que les Etats, membres du Fonds monétaire international, s'interdisent bien à l'article 4 d'acheter de l'or au-dessus d'un cours déterminé par le Fonds et d'en vendre au-dessous d'un cours également imposé, mais qu'ils ne s'interdisent pas d'en *vendre au-dessus* de la parité officielle.

A l'article suivant de l'accord, il est dit que « tout membre désirant obtenir directement ou indirectement la monnaie d'un autre membre au moyen d'or, devra, s'il peut le faire à avantage égal, acquérir cette monnaie en vendant l'or au Fonds ». Mais cette obligation, déjà conditionnelle, est encore mitigée par une clause aux termes de laquelle « rien dans le présent article ne sera considéré comme empêchant un membre de vendre sur n'importe quel marché l'or provenant des mines situées sur ses propres territoires ».

Un expert des questions financières dans la presse américaine, M. Herbert Bratter, présent à Bretton Woods lors de la conférence, a jeté quelque clarté sur les aspects généraux de la réglementation de 1944[2].

« Un des délégués à Bretton Woods, écrit M. Bratter, me dit

2. *Financial and commercial Chronicle*, 8 janvier 1948.

que l'intention de la conférence de 1944 était d'autoriser, et même d'encourager, les membres du Fonds à vendre leur or à des prix supérieurs au pair, et que par conséquent l'article 4 avait été rédigé à dessein, en partant de la théorie que des ventes officielles d'or seraient un bon instrument pour combattre un marché noir de l'or. On rappellera, en outre, que le Trésor des États-Unis tout le premier avait vendu de l'or au-dessus du pair dans l'Inde, en Iran, en Irak et en Egypte, conservant pour lui-même au moins une part du bénéfice. Les Etats-Unis ont aussi fourni de l'or à la Chine pour que celle-ci le vende publiquement. »

A l'appui de ce témoignage et d'un autre, émanant d'un assistant du secrétaire du Trésor Morgenthau, M. Bratter reproduit des extraits assez concluants des travaux préparatoires de la conférence et des procès-verbaux de la Commission des finances de la Chambre de Washington. Devant cette dernière, M. Harry White — l'auteur du « Plan White » — alors attaché au secrétaire du Trésor, déclara que les accords de Bretton Woods laissaient aux Etats-Unis d'une façon permanente la faculté d'accorder des subsides à leur propre production d'or.

Toutes ces données concordent bien avec ce que l'on a déjà vu de l'état d'esprit dans lequel le problème de l'or était envisagé à Bretton Woods : l'espèce or, déchue de son rôle de régulateur de l'activité économique mondiale et enfermée en grande partie dans l'enceinte du Fonds monétaire, était sur son déclin. Pourquoi empêcher quelques-uns d'en subventionner la reproduction et de vendre avec bénéfice les spécimens destinés à rester en liberté ? Dans la mesure où il subsisterait un marché noir, la sagesse et le profit conseillaient de ne pas l'alimenter trop parcimonieusement. Cette tolérance, jointe à la rigueur du prix officiel, a créé des conditions assez favorables à la prospérité du circuit paramonétaire de l'or. Quelques exemples vont montrer comment l'offre s'est manifestée.

Prenons, sous l'aile même des Etats-Unis, le cas de la République des Philippines. Ce pays, sur l'initiative des Américains, qui lui ont apporté des capitaux et des techniciens, a vu se développer depuis quarante ans une industrie aurifère relativement importante. Il extrayait de son sol, au début de la dernière guerre, plus d'un million d'onces par an, soit 2 1/2 % de la production mondiale, et cet or s'expédiait aux Etats-

Unis. Complètement arrêtées à la fin des hostilités, ces exploitations ont commencé à reprendre vie en 1947. Leur production, encore réduite, s'est aussitôt vendue sur place à des commerçants chinois, au-dessus du pair. Manille est devenu un marché de l'or, qui n'a pas attiré seulement les produits de l'extraction locale. On constate en effet qu'en 1947 les Philippines, au lieu d'exporter pour une quarantaine de millions de dollars d'or aux Etats-Unis, comme elles le faisaient annuellement de 1939 à 1941, en ont importé de ce pays pour 3 millions et demi de dollars.

Le Gouvernement philippin a réagi en sens divers. Il avait interdit les exportations d'or. Mais il a fait remarquer qu'il n'avait pas de moyens d'exercer une surveillance efficace sur de nombreux milliers de kilomètres de côtes. D'autre part il a souligné qu'il ne ferait rien pour entraver le relèvement d'une industrie minière aussi nécessaire à la prospérité des Philippines tandis que, de leur côté, les dirigeants des mines montraient qu'ils ne feraient réellement de bénéfice qu'au cours de 50 dollars l'once. Finalement l'or se vend publiquement aux enchères, à Manille, aux environs de 50 % au-dessus du pair.

Dans l'Inde, le gouvernement de l'Etat de Mysore, qui a la chance de posséder dans son sous-sol les seules mines d'or quelque peu importantes de la péninsule, admet de son côté que cet or se vende au cours libre à plus du double de la parité de Bretton Woods. Il l'admet d'autant mieux qu'il prélève, sous forme de taxes et de redevances, environ 80 % des bénéfices des sociétés privées auxquelles ces mines avaient été concédées, ce qui lui permet de consentir des emprunts à ces dernières pour qu'elles poursuivent leurs travaux.

En Afrique, divers cas se sont présentés. L'Abyssinie redevenue indépendante a recommencé à écouler son or en Egypte, comme elle le faisait déjà au temps des Pharaons. Elle le vend à des particuliers et se procure ainsi, aux cours du marché libre, des livres égyptiennes. En Afrique française, où le gouvernement veillait à ce que l'or ne se vendît qu'au cours officiel, la production apparente des fameux placers de Siguiri est tombée de plusieurs tonnes par an aux environs de 100 kilogrammes, en partie parce que les indigènes trouvaient qu'à ce tarif il était plus intéressant de gratter la terre pour y cultiver des plantes alimentaires que pour y chercher de l'or, en partie

aussi parce qu'ils écoulaient clandestinement leur production dans les colonies étrangères limitrophes. En Afrique du Sud, il existerait, paraît-il, une contrebande qui s'exerce dès la sortie de la mine et qui a ses aboutissants dans l'Inde, au Moyen-Orient et jusqu'en Italie. La colonie italienne, nombreuse, la facilite par ses déplacements fréquents. Une surveillance policière spéciale a dû être organisée au port de Durban. D'astucieux expéditeurs remplissaient d'or des boîtes de conserves étiquetées « confitures ».

Le Mexique et les autres républiques de l'Amérique latine permettent que l'or circule librement à l'intérieur de leurs frontières et accordent des licences pour son exportation. En 1940, ces Etats produisaient ensemble environ 2 millions et demi d'onces par an, et leur métal allait aux Etats-Unis. A partir de 1944, du fait que le prix de l'or était immuable tandis que le dollar avait perdu une partie de son pouvoir d'achat, ils ont vu leur production d'or baisser d'environ un tiers. Mais en même temps, au lieu d'écouler cette production aux Etats-Unis, ils l'ont vendue à des prix plus rémunérateurs sur leur marché intérieur et ils ont accordé libéralement des licences d'exportation. Mieux encore, comme les fournitures qu'ils avaient faites à la grande république-sœur et les avances que celle-ci leur accordait leur avaient procuré des avoirs en dollars, ils ont partiellement converti ces avoirs en or, qu'ils ont revendu à l'étranger avec bénéfice. C'est ainsi que, dans la période de 1944-1946, ils ont importé des Etats-Unis quelque 3 millions d'onces d'or qui ont alimenté un courant de réexportation, soit sous forme de pièces frappées par le Mexique et le Pérou, soit en lingots, soit enfin à l'état d'or manufacturé. Le Mexique, par exemple, a mis en vente de gros écus d'or, des « centenarios » de 37,5 grammes de métal fin, qui représentaient nominalement 50 pesos, mais trouvaient preneur jusqu'à 235 pesos, ce qui permettait de revendre à 50 $ l'once le métal que le Mexique avait acquis aux Etats-Unis à 35 $. Au Mexique également, ont été fabriquées à l'intention de l'Extrême-Orient des quantités industrielles de petits bouddhas en or fin, pesant toujours un nombre rond et rigoureusement exact de taëls.

On ne saurait oublier, dans une toute autre catégorie, les pays qui, comme la Suisse et la Turquie, n'ont pas signé les

accords de Bretton Woods, et qui n'avaient pas de raison d'hésiter à vendre leur propre monnaie d'or au-dessus du pair, après que leurs banques centrales avaient vu doubler ou tripler leur encaisse de métal précieux depuis 1939.

La diversité des sources qui alimentent le circuit paramonétaire de l'or est encore plus grande que ces quelques exemples ne peuvent le suggérer. On voit déjà que du métal nouvellement extrait des mines se mélangeait à du métal ancien provenant des Etats-Unis, de Berne ou d'Ankara. On voit aussi qu'une partie du métal nouveau provient des pays producteurs où la vente au-dessus de la parité de Bretton Woods est permise ou tolérée, et qu'une autre partie sort clandestinement des pays qui refusent d'accorder cette facilité.

Ce qui complique l'analyse, c'est que cet or transite généralement par Londres ou par New-York, où il se marie à des quantités sans doute considérables de métal d'autres origines : soit à de l'or ancien détenu pour le compte de particuliers, soit à de l'or nouveau qui a été acheté d'abord par des banques d'émission à la parité officielle internationale, et qui s'échappe discrètement du circuit monétaire, non pas en violation des lois et règlements, mais en profitant des portes laissées ouvertes pour les besoins des industries de l'affinage et de la transformation de l'or.

A Londres, ces chances d'évasion étaient en principe très minces. Les besoins industriels sont satisfaits au compte-gouttes par la Banque d'Angleterre au prix officiel de 172 sh. 3 pence l'once de fin. Les *dealers*, par l'intermédiaire desquels se font ces transactions, sont étroitement surveillés. A la fin de 1945 toutefois, les autorités conçurent le projet de faire profiter l'Etat, dans une certaine mesure, de la disparité entre le prix officiel du métal et son cours véritable, et de se procurer ainsi des devises contre de l'or à un taux plus avantageux. Elles instituèrent l'*Export Float Scheme* en mettant à la disposition de quelques *dealers* autorisés vingt mille onces d'or destinées à être exportées à l'étranger à un cours nettement supérieur à la parité officielle, sous forme de produits semi-manufacturés, tels que l'or battu en feuilles, ou étiré en fils pour la fabrication d'anneaux, ou de produits manufacturés tels que boîtes à cigarettes ou objets d'orfèvrerie de toute sorte. Sur la justification qu'une quantité d'or donnée avait été ainsi exportée, les

autorités réapprovisionnaient le « Float » d'une quantité d'or une fois et demi plus grande. Le Trésor délivrait les licences d'exportation et fixait le prix qui devait être facturé à l'acheteur étranger. Il se réservait la disposition du supplément de devises ainsi obtenu par l'exportateur et encaissait d'autre part l'impôt sur les bénéfices que faisait ce dernier.

Ce siphon de dérivation sur le circuit monétaire a débité des quantités d'or modestes, qui allaient cependant en progressant. Le « Float » avait quintuplé en dix-huit mois et atteignait les environs de cent mille onces, quand en août 1947 le Trésor britannique décida de ne plus l'accroître, en raison de la pénurie de dollars et d'or survenue à l'échéance où il avait été stipulé que le sterling deviendrait convertible en d'autres devises. Bientôt il ne fut plus accordé de licences d'exportation d'or pour certains pays de la zone sterling et, comme l'on constatait que la fabrication des alliances, des dents en or et des plumes de stylos manifestait des besoins anormaux, ces demandes furent strictement contingentées à partir de décembre 1947. « L'Export Float Scheme » avait duré deux ans.

Cependant, dès la fin de 1946, un courant autrement important de transactions sur l'or paramonétaire était apparu sur le marché de Londres. La Banque d'Angleterre permit aux *dealers* de vendre de l'or contre des dollars au-dessus du cours officiel, à condition d'agir comme intermédiaires entre des clients ne résidant pas dans la zone du sterling. D'après une étude qu'a publiée *l'Economist*, ce trafic, qui prit rapidement beaucoup d'extension, fut alimenté principalement par le métal de l'Amérique latine et par des dépôts d'or maintenus à Londres par des non-résidents et datant d'avant la guerre. Le courant était dirigé vers l'Extrême-Orient. En outre, une célèbre firme londonienne paraît avoir pratiqué sur une grande échelle l'exportation de l'or à vingt-deux carats, officiellement autorisée pour la satisfaction des besoins industriels. On manque de précisions de source anglaise sur l'origine de cet or. A en croire les spécialistes du marché de New-York, il ne s'agirait pas seulement, ni même principalement, de métal ancien fourni par des particuliers.

Mais New-York de son côté n'a rien à envier à Londres, semble-t-il, pour l'ampleur de sa contribution à l'offre d'or paramonétaire, grâce, d'abord, à la présence d'une puissante indus-

trie de l'affinage des métaux, industrie à l'échelle de la vaste production minière du continent américain, grâce, en second lieu, à l'ingéniosité de courtiers spécialisés dans le commerce international des métaux précieux, et grâce, enfin, aux lacunes qui ont longtemps subsisté dans les règlements d'application du *Gold Reserve Act* de 1934.

Les fonderies des Etats-Unis produisent chaque mois, croit-on, de 50.000 à 60.000 onces d'or fin. Les principales sont entre les mains de sociétés fort importantes, dont les participations minières et les relations d'affaires débordent largement le cadre national. La loi du 30 janvier 1934, si restrictive du commerce de l'or, ne mettait pas fin à l'activité commerciale de ces sociétés. Cette loi, faite pour confirmer, comme on le sait, les lois de circonstance de 1933 détachant les Etats-Unis de l'étalon-or, avait réquisitionné l'or ancien et rendu obligatoire la vente immédiate de l'or nouvellement extrait aux autorités monétaires. Elle prohibait, sauf sous la forme de pièces de monnaie pour collections ou d'objets personnels, la possession et le commerce de l'or. Mais elle avait prévu que l'or pourrait être acquis, détenu, fondu ou travaillé, importé ou exporté pour des usages industriels, professionnels et artistiques et pour tous autres objets jugés compatibles avec les intentions de la loi. C'était au secrétaire du Trésor qu'il incombait de prendre des règlements d'application.

Il est arrivé que les règlements ont laissé subsister deux facilités considérables d'approvisionner le circuit de l'or paramonétaire à des cours supérieurs à la parité officielle du dollar. L'une était la permission d'exporter de l'or en lingots pour des usages professionnels; l'autre était la faculté de réexporter après affinage l'or qui avait été importé aux Etats-Unis sous forme de minerais et autres matières contenant ce métal. Grâce à cette double latitude. New-York a servi de relais à une grande partie des exportations d'or de l'Amérique latine et même à des exportations d'or venant de Londres pour ressortir sous le nom d'or à usages industriels, qui permettait de le valoriser de quelque 15 %.

On se souvient que, dans le premier semestre de l'année 1947, le Fonds monétaire international s'inquiéta de voir l'offre d'or avec prime prendre des proportions inattendues et se développer ouvertement dans la légalité, jusque chez les signataires prin-

cipaux et en quelque sorte les garants moraux des accords de Bretton Woods. Il fit connaître à ses membres par une communication du 23 juin 1947 qu'il désapprouvait toutes les transactions sur l'or à des cours plus élevés que les parités officielles des diverses monnaies, comme étant de nature à saper ces parités dans leur fondement et à priver le circuit monétaire d'une partie de son métal au bénéfice de la thésaurisation particulière. Il n'élevait provisoirement pas d'objections aux transactions de cette sorte qui auraient lieu à l'intérieur d'un pays, à condition qu'elles n'eussent pas pour effet d'affaiblir le change de ces pays ou indirectement celui d'un autre. Mais il les condamnait formellement si elles étaient internationales. Il recommandait aux membres de prendre des mesures effectives pour les empêcher et d'inviter les Etats qui n'avaient pas signé les accords de Bretton Woods à se joindre à eux pour éliminer ce facteur d'instabilité des changes.

Dans les mois qui suivirent l'initiative du Fonds monétaire international, l'alimentation du circuit paramonétaire put sembler compromise par les réglementations restrictives que cette démarche obligeait les gouvernements à édicter. Les Etats-Unis tenaient à donner le bon exemple. Le Trésor fédéral modifia le 24 novembre 1947 ses règlements antérieurs de façon à combler leurs deux principales lacunes. L'exportation de l'or à des fins industrielles fut désormais interdite, sauf sous condition de réexportation après affinage ou traitement, ou s'il s'agissait de produits manufacturés demi-finis. La réexportation de l'or contenu dans des minerais ou matières importées demeurait licite, mais sous des réserves mettant à couvert la responsabilité du gouvernement américain : il fallait que l'importation et l'exportation fussent faites en conformité avec les lois des pays d'origine et de destination et d'autre part l'affineur américain devait se contenter de la rémunération légitime de son travail et ne prendre aucune part à la transaction.

Maintenant qu'un an s'est écoulé depuis l'avertissement donné par le Fonds monétaire, on peut dire que cette mise en garde, malgré la bonne volonté dont les membres du Fonds ont généralement fait preuve, ne paraît pas avoir eu pour effet de réduire très sensiblement l'offre d'or paramonétaire. Elle a sans doute gêné son développement. Mais ce développement dépendait aussi de la demande qui s'est comportée, de son côté, tout autrement qu'il n'avait été prévu à Bretton Woods.

II. — La demande et le marché.

Vue de Bretton Woods en juillet 1944, la demande éventuelle d'or à des cours supérieurs au pair devait paraître faible. Qui aurait intérêt à payer cette prime, après cinq années de privations et de destructions sans exemple? Les biens de consommation dont tout le monde avait un besoin immédiat n'étaient produits ou fabriqués qu'aux Etats-Unis ou dans des pays qui n'étaient disposés à les céder qu'en échange de dollars. Il en était de même des biens de production et des matières premières. Ce qu'il importait d'obtenir, c'étaient des dollars et des crédits en dollars. L'or n'était intéressant que comme un moyen de se procurer du dollar en quantité illimitée au taux de 35 dollars l'once.

A considérer les choses sous cet angle, il n'y avait guère que deux régions à la surface du globe, où l'on pût s'attendre à voir l'or faire prime sur le dollar, pour des quantités importantes : c'étaient le Moyen-Orient et l'Inde. Ces groupes de pays, peu évolués en ce qui concerne la structure et l'emploi de l'épargne et du crédit, sont encore habitués à manier couramment l'or comme objet d'échange et moyen d'épargne, parallèlement aux monnaies. En outre, leurs ressources, à la suite de la guerre, dépassaient considérablement leurs besoins courants d'importations, l'Irak et l'Arabie ayant fourni du pétrole aux alliés et continuant à en fournir contre paiement de substantielles redevances en dollars et en sterling, tandis que l'Inde avait accumulé, en contrepartie de ses fournitures du temps de guerre, une créance de plus d'un milliard de livres sterling.

Cependant ces pays eux-mêmes n'avaient-ils pas plus d'intérêt à se faire livrer de l'équipement industriel, des automobiles, des avions et d'une façon générale les diverses commodités fabriquées par l'Occident, dans la mesure de leurs besoins en voie d'évolution, plutôt qu'à thésauriser du métal jaune qu'ils ne pourraient ensuite échanger qu'avec perte contre des dollars?

Effectivement, ni l'Arabie, ni l'Inde ne se sont jetées sur l'or, ce qui ne veut pas dire qu'elles n'en aient pas reçu des quantités importantes, mais c'est plus à l'Est que s'est creusée la dépression cyclonale vers laquelle l'or a été attiré avec violence.

Les Etats arabes sont probablement aujourd'hui les seuls pays où l'or circule couramment à l'état de pièces de monnaie, qui

sont généralement des souverains britanniques et où les contrats et les comptabilités soient basés sur cet étalon des valeurs. Il est certainement entré, par la Syrie et l'Egypte, beaucoup de souverains en Arabie et aussi de lingots et de barres d'or. Les redevances dues à l'Etat séoudite pour les fournitures de pétrole ont en règle générale été versées en dollars; mais ces dollars ont souvent servi à acheter du métal précieux. Toutefois cet or originaire surtout d'Amérique, semble-t-il, mais parfois de l'Afrique du Sud, et peut-être aussi de l'U.R.S.S., paraît avoir été en grande partie réexporté, à destination de l'Inde ou de l'Extrême-Orient, à la faveur de circuits variés, jalonnés par Alep, Beyrouth, Alexandrie et Bassorah et d'un remarquable éclectisme dans le choix des moyens de transport : le chameau relayant l'avion et le boutre du golfe Persique prolongeant le chameau, si l'on s'en rapporte à la description pittoresque que M. Sédillot a faite de certaines de ces opérations [3].

Le circuit du chameau et du boutre nous conduit à l'Inde et n'est qu'un des mystères dont s'entoure aujourd'hui l'entrée de l'or dans ce dernier pays. Officiellement les importations d'or dans l'Inde n'ont pas compté depuis la guerre, puisqu'elles ne pouvaient se faire qu'avec une licence accordée par la Banque de réserve de l'Inde, qui décourageait ce genre d'opération. Mais on ne saurait oublier que le terrain est propice, pour de sérieuses raisons, au développement d'un vaste trafic occulte.

D'abord l'Inde, qui n'est aujourd'hui qu'un petit producteur d'or de quelque 170.000 onces par an, moins d'un pour cent de la production mondiale, a une habitude séculaire de l'épargne en or, sous forme de bijoux, de pièces ou de lingots et cette épargne fait l'objet de transactions continuelles. Acheter et vendre de l'or est un geste aussi répandu que tendait à le devenir, en Occident, l'achat et la vente de valeurs mobilières. La bourse aux métaux précieux de Bombay est une institution d'une ampleur considérable, donnant le ton aux marchés secondaires, dont les principaux fonctionnent à Calcutta, à Madras et à Karachi. Entre ces centres et la multitude des banquiers, des joailliers locaux, des propriétaires aisés et des usuriers de village, sans compter les détenteurs des grandes fortunes princières, l'or circule incessamment, soit sous forme de souverains

3. *La Vie française*, 10 octobre 1947.

servant communément de parure, soit en lingots et surtout en barres d'or : barres standard de 400 onces, ou petites barres de 50 à 200 onces, souvent polies avec soin, ou encore « chips » de 10 tolas, c'est-à-dire de 120 grammes. Entre les mains des usagers, lingots et barres finissent par se débiter en petits morceaux, comme avant l'invention de la monnaie métallique.

L'activité du « Bullion Exchange » de Bombay obéit au mouvement saisonnier de la vie économique de l'Inde et aux fluctuations de sa balance commerciale. Elle reflète aussi, bien entendu, les variations de la confiance accordée à une monnaie inconvertible comme le sterling. Elle présente ordinairement des pointes saisonnières correspondant au financement des deux récoltes annuelles, celle qui a été semée avant la mousson et celle qui a été semée après que la mousson a passé. La saison du mariage indien, au mois de mai, fait circuler aussi beaucoup d'or. Les prix ont violemment oscillé vers la fin de la guerre, quand les baissiers jouaient la chute des cours du métal, c'est-à-dire la hausse du sterling, au fur et à mesure que se dessinait la victoire des alliés, tandis que les haussiers pariaient sur les progrès incoercibles de l'inflation.

Dans un monde où tant d'or erre à la recherche d'un cours plus favorable que la parité officielle internationale, on a peine à croire qu'un marché comme celui de l'Inde puisse être maintenu à l'écart du circuit paramonétaire à la suite d'une guerre mondiale, qui a relativement enrichi ce pays. Il ne faut pas oublier qu'en 1919 les stocks d'or de l'Inde étaient estimés à 125 millions d'onces, sept fois la production mondiale annuelle de l'époque. Après s'être délestée d'un million dans la crise mondiale de 1921-1922, l'Inde a absorbé 6 millions d'onces par an entre 1922 et 1926, consacrant à ses achats environ la moitié de l'excédent positif de sa balance commerciale. Par contre, de 1931 à 1941, sous l'influence de la grande crise économique, ses transactions extérieures en métal-or se sont soldées par un excédent d'exportations de 32 millions et demi d'onces.

Avec la guerre, surtout après Pearl Harbour, le mouvement s'est retourné une fois de plus, au moins autant par crainte d'une dépréciation du sterling que sous l'effet des dépenses de guerre des alliés dans l'Inde. La Banque de réserve de l'Inde, de septembre 1943 à février 1944, vendit de l'or sur le marché intérieur pour 20 millions de livres sterling afin d'enrayer la

hausse du prix du métal en roupies. Cette phase d'absorption n'aurait pas dû cesser avec la fin des hostilités, car si le sterling cessait d'inspirer des craintes immédiates, son avenir demeurait incertain, en raison de l'énormité des dettes contractées par le Royaume-Uni, en particulier dans l'Inde.

Le blocage des avoirs de l'Inde en sterling et le refus de toute licence pour les importations d'or payables en devises fortes ont empêché l'afflux du métal vers Bombay. Mais il y a bien des indices qu'il y arrive par des voies détournées. Il en part non seulement d'Arabie, mais de Syrie, du Siam et de l'Afrique du Sud pour cette destination probable, mais il ne serait pas facile d'évaluer l'ordre de grandeur de ce trafic. Pour autant que l'on puisse voir clair dans cette clandestinité, ces courants sont loin d'avoir l'importance de ceux qui convergent manifestement vers la Chine.

Il peut paraître singulier que le siège le plus apparent de la demande d'or paramonétaire ait été depuis deux ans et soit aujourd'hui encore, la Chine. Ce pays, livré depuis 1911 à des expériences politiques et sociales et à des assauts dévorants auxquels un organisme plus centralisé aurait sans doute succombé, est plus déchiré que jamais. Il souffre jusque dans ses molécules. Sa production est tombée. Sa consommation est réduite à l'extrême. Ses exportations, de 1936 à 1946 ont baissé en tonnage de 60 % pour l'huile de bois de chine, de 78 % pour la soie grège, de 80 % pour le thé, de 86 % pour l'étain et il n'y a pas eu d'amélioration en 1947. Malgré cet état misérable et en dépit d'une balance commerciale déficitaire de 76 % en 1946 et encore de 55 % en 1947, après compression sévère des importations, la Chine attire à elle le métal précieux.

Le paradoxe de ces importants achats d'or effectués tantôt par le gouvernement et tantôt par les particuliers chinois, demande quelques explications.

On se souviendra d'abord que la Chine a toujours disposé au dehors, en quantité relativement considérable, d'autres avoirs que ceux qui résultent de ses ventes officiellement constatées par ses statistiques d'exportations. Ces avoirs ont pour source soit l'emprunt, soit les exportations invisibles, soit, ce qui ne revient pas au même, les exportations clandestines.

L'emprunt a fleuri grâce à la guerre mondiale, qui a fait automatiquement de la Chine, déjà aux prises avec le Japon, l'alliée

des Etats-Unis et l'un des principaux bénéficiaires des prêts en dollars. Dans l'usage de ces fonds d'emprunt, une certaine latitude a pu régner, du fait que beaucoup de fournitures indispensables étaient importées à titre de don par les soins de l'U.N.R.R.A.

Les exportations invisibles, qui jouent traditionnellement le rôle le plus important dans la balance des comptes de la Chine sont les remises des Chinois habitant à l'étranger, en particulier des Chinois du Sud qui ont émigré à titre temporaire ou définitif vers la presqu'île indochinoise, l'Indonésie et les autres îles du Pacifique. On sait l'activité de cette population détachée et sa fidélité à la terre de ses ancêtres. Salariés, entrepreneurs, capitalistes, les Chinois d'outre-mer alimentent un flot incessant d'épargne qui, d'après des évaluations récentes de la *Far Eastern Economic Review*, aurait varié de 42 à 95 millions de dollars américains par an de 1933 à 1936 et aurait été d'environ 80 millions de dollars en 1947.

Enfin, les exportations clandestines, précédemment négligeables en comparaison de la contrebande toujours très active pratiquée à l'importation, ont pris de l'ampleur, depuis 1945, en proportion de la rigueur que le Gouvernement chinois mettait à se faire céder par les exportateurs, à des taux de change arbitraires, les devises versées par les acheteurs étrangers.

Les motifs pour lesquels les avoirs ainsi constitués ont été transférés en Chine sous forme d'or méritent aussi d'être précisés. Il va de soi que le Chinois est bien trop actif pour envisager, quand il peut faire autrement, d'immobiliser ses ressources sous forme de métal jaune dans son propre pays. Il cherche toujours à investir ses capitaux dans le commerce, dans la banque ou dans l'usure, dans l'industrie ou dans l'agriculture, aussi bien au dehors que chez lui, selon les perspectives de gain et de sécurité. Dans la mesure où il a besoin d'encaisses métalliques dans l'usage courant du crédit et pour les règlements intérieurs, c'est plutôt du métal argent qu'il cherche à se procurer, parce qu'il y voit une matière moins précieuse et d'un maniement plus répandu dans son pays.

L'or est avant tout pour la Chine un moyen d'opérer les règlements extérieurs et jusqu'à présent on n'avait observé d'entrées d'or massives dans ce pays que dans les circonstances où le reste du monde avait des dettes commerciales anormales à lui

payer, comme de 1916 à 1919. Inversement, entre les deux guerres mondiales, la Chine avait été presque constamment exportatrice d'or, en dépit d'un embargo mis à partir de 1930 sur la sortie de ce métal, sauf pour compte de la Banque centrale de Chine. On a pu estimer que de 1919 à 1934, elle avait perdu plus de 9 millions d'onces d'or, c'est-à-dire près des trois quarts de ce qu'elle avait accumulé, suppose-t-on, de 1493 à 1919. Les sorties nettes ont persisté jusqu'à l'éclatement des hostilités avec le Japon en 1937.

De nouveaux facteurs sont alors intervenus. Le trouble jeté par la guerre dans la production et le commerce et les craintes d'inflation monétaire ont sans doute amené les particuliers à liquider une partie de leurs investissements et de leurs fonds de roulement, pour se constituer sous la main des avoirs en or.

Après que le conflit mondial eut gagné l'Extrême-Orient, il semble que les Japonais, dans la partie de la Chine qu'ils occupaient, aient payé en or certaines fournitures de guerre. De leur côté les Etats-Unis mentionnent dans leurs statistiques officielles des expéditions nettes d'or importantes à destination de la Chine, mais vers la fin seulement des hostilités : 3.800.000 onces en 1945, suivies de 1.600.000 en 1946. Ici se manifeste l'action propre du Gouvernement de Chung-King.

Le ministre des Finances, T. V. Soong, avait ouvert en juin 1943 un marché libre de l'or, sur lequel la Banque centrale vendait le métal à des prix qui allaient en augmentant, il est vrai, mais qui maintenaient dans certaines limites la dépréciation spontanée du dollar chinois. C'est ainsi que le taël d'or fin de 37 grammes 1/2, coté 14.300 $ chinois au début de 1944, n'en était encore qu'au cours de 50.000 au milieu de 1945, quand la guerre touchait à sa fin en Extrême-Orient. Après la défaite du Japon, les importations d'or en Chine ont continué sur le plan officiel, mais se sont développées en même temps dans la clandestinité. Officiellement, le marché libre de l'or a fonctionné jusqu'au 17 février 1947, sous la surveillance d'un comité d'ajustement du prix de l'or chargé de fixer quotidiennement les cours. La Banque de Chine y intervenait à la vente et à l'achat et elle avait pratiquement le monopole de l'importation, aucune licence n'étant accordée.

Au moyen de ce marché, le gouvernement se proposait d'atteindre un triple but. Il pensait atténuer les effets de l'inflation

en immobilisant sur l'or une partie du pouvoir d'achat excédentaire que les émissions répétées de billets de banque avait répandu chez les particuliers. Il voulait soutenir la confiance dans la valeur de ce papier-monnaie. Enfin, il voyait le moyen de faire réaliser au Trésor d'importants bénéfices de change, du fait qu'il pouvait se procurer des dollars américains à un taux avantageux, se servir de ces dollars pour acheter de l'or à 35 dollars l'once, et tirer de cet or, en le revendant à ses nationaux, beaucoup plus de dollars chinois qu'il en avait employé à se procurer des dollars américains nécessaires à l'opération.

La *Far Eastern Economic Review* [1] a fort bien expliqué le mécanisme d'un de ces fructueux aller et retour. Du 19 août à la fin de septembre 1946, la Banque de Chine vendit ostensiblement sur le marché libre, pour soutenir le change national, 120.000 onces d'or, après qu'avait couru le bruit que les billets dollars américains et les dépôts bancaires en dollars appartenant aux Chinois seraient bientôt réquisitionnés. Le public se jeta sur l'or, qui se vendit au cours de 220.000 dollars chinois l'once. Il avait été acheté au Mexique au cours de 41 dollars américains l'once, en sorte que chaque dollar américain ainsi employé fit encaisser 5.365 dollars chinois à la Banque centrale. Après quoi, le 1er octobre 1946, les avoirs des banques chinoises et de leurs clients en dollars américains furent obligatoirement convertis en dollars chinois au taux de 3.300 dollars chinois pour 1 dollar américain et la Banque centrale obligea les détenteurs à lui livrer leurs billets à ce prix. Rachetant ainsi pour 3.300 dollars ce qu'elle avait vendu 5.365 dollars, elle faisait un bénéfice brut de 62 %, qui, sur 120.000 onces d'or dut lui rapporter plus de 3 millions de dollars américains.

Cet exemple nous aura préparé à comprendre l'expansion récente du trafic de l'or paramonétaire avec la Chine. Il suppose en effet une monnaie et des finances publiques en déliquescence, accompagnement d'une situation générale fort critique de toute une ambiance dans laquelle ce trafic clandestin devait croître et multiplier.

L'action se passe dans un décor de catastrophe. Le bilan des trois ans qui se sont écoulés depuis la victoire est plus décevant pour la Chine que pour aucun de ses alliés. Le Gouvernement

1. 16 octobre 1946.

de Chung-King, transféré à Nankin, a échoué dans sa tentative d'unification du pays comme dans l'exécution de ses plans de réorganisation économique. Un quart de la Chine, au nord, sans compter la Mandchourie, lui échappe en fait, et c'est la région qui a toujours été, dans l'histoire, la plus apte à dominer militairement le reste. Le pouvoir, en dehors de quelques villes, y est aux mains de chefs qualifiés communistes, et qui tendent, semble-t-il, à le devenir par osmose de la grande puissance voisine, qui les appuie et les surveille. Ces chefs lèvent les impôts, impriment du papier-monnaie et mènent la guerilla contre les troupes officielles. La tache d'insécurité a franchi le Moyen Yang-Tsé dès le milieu de 1948.

Dans la zone encore placée alors sous l'obédience de Nankin, il existe au moins quatre seigneurs de la guerre qui pressurent leurs provinces respectives et ne dépendent que nominalement du pouvoir central. En outre, il y a les pirates, fort actifs, le long de la côte sud aux dépens du commerce de cabotage, cet organe vital. Bien équipés et bien armés, ils possèdent deux ou trois bases d'opérations d'où ils partent pour arraisonner les navires jusque dans la Rivière des Perles, au voisinage de Canton. Ils échappent sans peine aux canonnières gouvernementales. Commerçants et armateurs chinois n'ont d'autre choix que de s'arranger avec ceux de ces brigands qui se montrent raisonnables et d'acheter leur protection.

Enfin, là où il n'y a ni chefs communistes ni pirates, le commerce est quand même rançonné par des autorités diverses ou par des détenteurs de monopoles. Les fonctionnaires, mal payés, prélèvent leur tribut, comme cela c'est trop souvent fait en Chine. Les dirigeants des syndicats de dockers en font autant dans les ports. Il faut traiter avec eux et il en coûte aussi cher, paraît-il, pour transférer une automobile d'une rive à l'autre du Kwang Po, à Shanghaï, que pour lui faire traverser l'océan Pacifique.

Cette anarchie a porté ses fruits. La production continue parce que le Chinois est infatigable et endurci depuis toujours contre toutes les causes de découragement. Mais s'il y a malgré tout des excédents de produits exportables, leur transport est aléatoire et coûteux à l'extrême, de même que celui des marchandises d'importation contre lesquelles ils s'échangent. A ce frein s'ajoutent le poids de la machine gouvernementale et les fric-

tions causées par les rouages supplémentaires qu'elle introduit dans le mécanisme de la production et des échanges, car la guerre intérieure coûte cher et les méthodes que le gouvernement emploie pour se procurer des ressources ont elles-mêmes pour effet de dérouter et de paralyser l'activité économique.

Les crédits américains et les libéralités de l'U.N.R.R.A. ont été impuissants à provoquer la formation d'un circuit d'échanges spontanés. Le gouvernement a dû limiter les importations. Puis il a entrepris de payer ses dépenses extérieures en se réservant la part du lion dans le produit des exportations chinoises et de payer ses dépenses intérieures en émettant du papier-monnaie.

A ce procédé, qui n'avait rien d'inédit en Extrême-Orient, puisque Tchang So Lin y avait déjà eu recours du temps où il gouvernait la Mandchourie, le Gouvernement éclairé de Nankin a ajouté des innovations inspirées du dirigisme moderne mais appliquées selon les mœurs politiques et administratives chinoises. Il a institué des contingentements, des licences, des monopoles d'Etat portant sur les branches maîtresses de l'activité économique comme l'importation et la distribution du coton brut, l'exportation de la soie grège et celle de l'huile de tung. Par-dessus tout, il a fixé arbitrairement sur un prétendu marché libre, les cours auxquels il se réservait d'acheter les devises étrangères et l'or, ces cours galopant avec trois mois de retard sur ceux du marché noir, constamment plus élevés de 50 %.

On voit par là comment le trafic officiel de l'or, dont la *Far Eastern Economic Review* a exposé le mécanisme, s'est inséré dans un vaste processus de décomposition se poursuivant à l'intérieur d'une expérience dirigiste particulièrement malheureuse. Ce trafic lui-même a engendré des accidents nouveaux. Il a été l'occasion de scandales qui ont finalement permis aux adversaires politiques du ministre des Finances de prendre le dessus au mois de février 1947. C'étaient des « durs » et des « purs », décidés à mater par tous les moyens la hausse des prix qui compromettait l'avenir du régime. Le marché « libre » de l'or fut fermé. Les transactions sur l'or furent mises hors la loi. La guerre à mort fut déclarée à la spéculation.

Mais déjà l'initiative privée, instruite s'il en avait été besoin par les profits que le Trésor avait tirés de son monopole

d'importation de l'or, avait appliqué à ces problèmes l'ingéniosité que les Chinois ont dérivée d'une pratique séculaire et constante de la contrebande. L'or s'importait et se vendait en quantités croissantes à Shanghaï et à Canton en dépit des interdictions officielles, on verra par quels moyens.

Cependant, comme bien on pense, le dollar chinois continuait sa chute accélérée, en rapport avec l'inflation monétaire. La Banque centrale de Chine a cessé de publier le montant de sa circulation de billets, mais on présume qu'il dépasse 70.000 milliards de dollars chinois. Corrélativement, le dollar des Etats-Unis, qui n'était encore coté que le double de son homonyme avant la guerre, mais qui valait déjà 6.500 fois plus que ce dernier au 1er janvier 1947, a atteint le cours de 90.000 à la fin du mois de décembre sur le marché libre officiel des devises de Shanghaï et celui de 200.000 au marché noir, il a dépassé le million au début de mai 1948 et le cap de 4 millions au début de juillet [5]. L'or suivi du riz bat d'ailleurs le record du renchérissement, car les 80 kilogrammes de riz, qui valaient 10 dollars chinois avant la guerre, en valaient 1.400.000 au début de 1948. Aussi, le coolie-pousse de Shanghaï a-t-il pris l'habitude de ne plus aller se coucher, la journée finie, avant d'avoir transformé son gain papier en une richesse plus stable, notamment en paquets de cigarettes. La place lui manquerait d'ailleurs pour le conserver autrement, car un coolie, en mars 1948, est arrivé à encaisser couramment plus de 11 millions de dollars par mois, en billets de 1.000 à 100.000 dollars.

D'après le témoignage de Mr Walter Bosshard [6], les mendiants eux-mêmes ne veulent plus de billets de 500 dollars et leur confrérie a menacé la municipalité chinoise de Shanghaï de troubler l'ordre dans la rue, si les commerçants qu'ils quêtent ne leur remettaient pas des coupures d'au moins 1.000 dollars.

Cette débâcle monétaire a créé en Chine un climat d'affaires dont on aura une idée par le montant des chèques sans provision émis à Shanghaï pour la seule semaine du 20 au 27 décembre 1947. Ce montant fut de 323 milliards de dollars chinois,

5. Au 15 août, la circulation atteignait 600.000 milliards et le dollar des Etats-Unis valait 12 millions. Force a été alors de changer de monnaie, sans succès du reste. Voir la note *in fine*.

6. *Neue Zürcher Zeitung* du 5 juin 1948.

soit alors l'équivalent de près de 800 millions de francs pré-Mayer.

A travers cette jungle, les « durs » du Gouvernement de Nankin menaient une chasse endiablée, talonnés par un budget, qui de 9.000 milliards en prévision pour l'année 1947 était passé à 96.000 milliards pour les six premiers mois seulement de 1948.

La police secrète et la police militaire, lit-on dans la *Far Eastern Economic Review* de Hongkong du 14 janvier 1948, a donné en décembre une nouvelle relance à son offensive contre les « spéculateurs », c'est-à-dire contre tous ceux qui ne conservent pas leur capital et leurs gains en dollars chinois, mais désirent les investir en monnaies moins éphémères.

« Parmi ceux qui ont contrevenu à la législation économique, les uns sont détenus à la discrétion d'une organisation extra-légale — police militaire secrète ou police secrète du Kuomintang — d'autres passent devant le Tribunal militaire de la garnison de Shanghaï. Un petit nombre honore de sa présence les cours civiles. Mais la plupart des thésauriseurs, manquant de protection ou de relations, aiment mieux payer pour éviter des inconvénients ultérieurs. »

Au lendemain de la libération, il y avait déjà eu, comme il sied, une chasse à l'or assez fructueuse. C'étaient les suspects de collaborationnisme qui en avaient fait les frais. On râfle maintenant les autres. Mais ce retour à la manière forte n'a aucunement produit les effets qu'en attendaient ses inspirateurs. L'or est plus recherché que jamais, sauf dans la mesure où les Chinois lui préfèrent parfois le billet dollar. La monnaie nationale, en dépit de toutes les interdictions, continue à affluer à Shanghaï ou à Canton, pour s'échanger contre le métal et les devises pourchassées. La revue mensuelle de la Millard Publishing Co de Shanghaï s'en expliquait le 31 mars 1948, dans les termes suivants :

« Que la monnaie nationale chinoise arrive par des remises normales, par colis postal ou autrement, le correspondant qui la reçoit pour le compte d'amis ou de parents s'occupe généralement de transformer ces monceaux de vignettes en devises étrangères ou en or, en attendant qu'il leur ait trouvé un autre emploi. Il le fait en pleine connaissance des risques qu'il court. La question est en effet de savoir quel est le risque le plus

grand : de conserver des sacs de papier monnaie dont la valeur diminue rapidement, ou d'être arrêté par la police. »

Il reste à montrer comment l'offre parvient à se souder à cette demande. La colonie anglaise de Hong-Kong, entrepôt et plaque tournante de bien des avoirs chinois, et la colonie portugaise de Macao, sont les tremplins d'où la contrebande s'élance pour franchir le blocus, souvent, on doit le dire, avec la connivence des autorités locales chinoises chargées de la réprimer.

L'or vient de l'Amérique latine après affinage à New-York, quelquefois de Manille après affinage à Londres, peut-être aussi de l'Afrique du Sud et éventuellement d'Australie, où des escales clandestines d'avions ont été signalées. Il en arrive aussi d'Egypte et du Moyen-Orient, sur l'initiative de marchands syriens fort entreprenants, opérant sur une autre échelle que leurs humbles concitoyens spécialisés dans le ramassage de l'or auprès des orpailleurs de Guinée.

C'est au début de l'été 1946 que les firmes chinoises près la Bourse aux métaux précieux de Hong-Kong ont entrepris de faire venir de l'or pour les besoins de leur clientèle chinoise, alors réduite aux importations dont la Banque centrale de Chine avait le monopole. La Bourse aux métaux précieux de Hong-Kong est une solide institution, comptant comme adhérents environ deux cents banquiers, orfèvres et changeurs et dont les avoirs équivalent à 6 millions de dollars américains. Le Gouvernement de Hong-Kong accorda à ses membres des licences d'importation, mais dut finalement y renoncer sur les plaintes réitérées du Gouvernement chinois, dont cette concurrence diminuait les revenus.

C'est alors que banquiers et courtiers de Hong-Kong, tout en maintenant dans cette île un marché actif et un stock d'or, s'entendirent avec les autorités portugaises de Macao, qui acceptèrent d'accorder des licences pour l'importation de 900.000 onces d'or, moyennant une taxe locale modérée. Macao, bien situé à proximité de Hong-Kong et de Canton, est malheureusement un port défunt, que les boues du Si Kiang ont rendu inaccessible à d'autres bateaux que les jonques. Mais sa rade extérieure se prête à l'amérissage des hydravions. L'or arrivant d'outre-mer quitte donc les lignes régulières d'aviation à Bangkok, Saïgon ou Manille et c'est par des hydravions *Catalina* qu'il va se poser à Macao.

De là, après une halte dans les caveaux de la banque d'émission portugaise ou de quelques firmes chinoises, il s'introduit à Hong-Kong aussi subrepticement qu'il est nécessaire et s'envole vers sa destination définitive, en principe mystérieuse, qui est généralement Shanghaï, Swatow ou Canton. Ce périple n'a jamais été tout à fait sans risque, car les autorités de Hong-Kong, alertées par des dénonciations, ont dû opérer quelques saisies et, à l'arrivée en Chine, il n'était pas sans exemple qu'il y eût des malentendus. Cependant ces opérations ont pu se poursuivre avec une certaine régularité, sans aléas dépassant en importance ceux des fluctuations mêmes des cours de l'or à Hong-Kong et sur les places de Chine.

Les véritables difficultés n'ont apparu qu'aux derniers mois de 1947, quand s'est propagée jusqu'en Extrême-Orient la répercussion de l'action vigoureuse engagée par le Fonds monétaire international, avec l'appui des Etats-Unis, contre le trafic de l'or à des prix supérieurs aux parités fixées à Bretton Woods.

Les autorités de Hong-Kong ont procédé à des confiscations à bord des bateaux faisant le service de Macao. Quant aux autorités de Macao, elles ont donné moins de licences d'importation et elles ont annoncé le 13 décembre 1947 une nouvelle réglementation relevant sensiblement les droits d'entrée et de transit qu'elles percevaient sur l'or et contraignant les importateurs à des consignations onéreuses. Cependant il se fit des accommodements et le trafic resta important. On estime qu'un demi million d'onces d'or fin étaient arrivées en Chine par Hong-Kong et Macao dans les trois ou quatre derniers mois de 1947. Pour 1948, les autorités de Macao avaient borné en principe les licences d'importation à 250.000 onces par trimestre, mais elles n'avaient pas limité le transit. Macao est un Eldorado, où le métal s'offre aux acheteurs sous toutes les formes dans l'Avenida et dans la Rua 5 de Outubro.

La place de Hong-Kong reste la grande régulatrice. En décembre 1947 il s'y est traité au comptant 261.000 onces d'or fin, dont plus de la moitié en dehors de la bourse. Les opérations à terme ont porté, estime-t-on, sur des quantités vingt fois plus grandes, mais elles n'ont impliqué que peu de livraisons effectives et ne se sont traduites que par des compensations entre les comptes en banque et la clientèle. A Hong-Kong, s'arrangent les expéditions d'or vers les principales places du conti-

nent chinois, selon les cours pratiqués sur ces places et selon les facilités d'envoi. En fin juin 1948, avec la chute devenue presque verticale du change du dollar chinois, on estime qu'il entrait en Chine 250.000 onces d'or par semaine. Toute une jeunesse chinoise s'employait allègrement à ces opérations, qui supposaient beaucoup de hardiesse et d'ingéniosité dans l'emploi de l'avion, du bateau et des relations personnelles des participants[7].

On a insisté sur la demande chinoise à cause de son volume très important et parce que, tout en étant en majeure partie clandestine, elle se prêtait sans trop de difficultés à l'observation. Mais chemin faisant, on a trouvé un autre motif de s'y attarder : c'est que l'étude des circonstances dans lesquelles elle s'est développée a montré, comme à travers un verre grossissant, les raisons de l'attrait que l'or, à notre époque, peut encore exercer sur l'homme, raisons qui, sous plusieurs aspects, ne sont pas particulières à la Chine.

Ce n'est pas en Chine seulement que l'année 1945, si elle a vu la fin de la guerre mondiale, a marqué en même temps non seulement le début d'une tâche de liquidation pénible, mais encore un rebondissement des poussées qui, entre la crise économique mondiale de 1930-1933 et les années précédant la guerre avaient commencé à troubler sérieusement la confiance dans la monnaie et dans le crédit de l'Etat. Ce n'est pas en Chine seulement que ces rebondissements se sont traduits par la guerre civile ou les discordes intérieures, par des tentatives précipitées de réformes économiques et sociales, par des empiètements divers sur la liberté des personnes et sur la propriété privée et finalement par l'impuissance des gouvernements à assainir leurs finances, au lendemain d'invasions dévastatrices qu'ils n'avaient pas réussi à écarter de leurs frontières.

La Chine accuse de façon frappante la relation de cause à effet entre ces désordres et la ruée des particuliers sur l'or. On y voit portée à son comble la dislocation des liens qui unissaient les indidus entre eux et à la puissance publique dans l'effort quotidien de production. On participe aux angoisses de l'homme aux prises avec le Destin et perdu dans la masse anonyme de ses semblables, dans cette masse que les lois et les mœurs ne disciplinent plus et qu'agitent des remous quelquefois

7. Voir la note *in fine*.

meurtriers. On voit par quel détour naturel ont reflué vers le métal précieux le prestige et la confiance dont l'Etat et ses promesses étaient dépouillés.

Au pôle opposé du vieux continent, en Europe occidentale, les bouleversements survenus depuis la dernière crise économique mondiale et depuis la dernière guerre n'ont pas été aussi radicaux. La structure politique et économique, aussi violemment secouée qu'en Extrême-Orient, a en fin de compte mieux résisté. Mais la confiance des individus dans sa solidité a été cependant suffisamment atteinte pour conférer à l'or une valeur exceptionnelle, bien supérieure à celle que les auteurs des accords de Bretton Woods lui avaient attribuée.

Apprécier quelle a été depuis 1944 la demande d'or paramonétaire de l'ensemble des pays de l'Europe occidentale apparaît chose impossible, d'abord parce que cette demande a pu être satisfaite de façon beaucoup plus occulte que celle de la Chine, ensuite parce que les entrées et les sorties d'or, à supposer qu'on pût les évaluer, ne fourniraient pas d'indications concluantes, les opérations auxquelles elles correspondent pouvant être faites pour le compte de non-résidents, tandis que par contre les avoirs en or des résidents peuvent en partie se trouver ailleurs.

On est naturellement frappé de l'importance des quantités d'or qui ont pu entrer en Europe occidentale et en sortir dans les cinq ou six ans qui ont précédé la dernière guerre, sans relation avec l'équilibre de la balance commerciale ou les besoins d'investissement proprement dits, mais principalement par crainte de modifications dans la parité-or des principales monnaies. Au cours du dernier trimestre de 1936 et des deux premiers trimestres de 1937, par exemple, il est sorti d'Europe plus de 28 millions d'onces d'or qui y avaient afflué sous l'influence de la crise économique et de la dévaluation du dollar. Ce chiffre laisse loin derrière lui ceux des mouvements d'or qu'on a jamais pu constater, dans un temps aussi court, en provenance ou à destination de la Chine ou même de l'Inde. Dans la suite de l'année 1937, d'après le rapport de la B.R.I., il a suffi du ralentissement des affaires aux Etats-Unis et de la crainte d'une dévaluation plus prononcée du dollar pour faire refluer cinq millions d'onces vers la thésaurisation privée en Europe.

Cependant la situation créée par la dernière guerre et par les accords de Bretton Woods semblerait à première vue exclure l'hypothèse que, sous le voile de la clandestinité, il ait pu se produire depuis 1944 des déplacements très importants d'or paramonétaire d'Amérique en Europe ou vice versa. Les particuliers des pays de l'Europe occidentale sont, dans l'ensemble, appauvris comme leurs gouvernements et ils sont requis de céder à ceux-ci la majeure partie de leurs avoirs à l'étranger et, en principe, leur or. On considère généralement, il est vrai, qu'ils ont conservé par devers eux, en dépit de toutes les mises en demeure, une proportion considérable de l'or qu'ils avaient thésaurisé par crainte des dévaluations monétaires d'abord, de la guerre et des troubles politiques ou sociaux ensuite. Il s'agirait de quantités énormes, puisque le chiffre de 3.500 tonnes qui a été avancé comme représentant le poids de l'or qui serait thésaurisé en France seulement, équivaut à 112 millions d'onces, c'est-à-dire au quadruple de la production actuelle d'or par an dans le monde.

Mais on a peine à croire d'abord que ce stock comprenne une proportion importante de métal importé depuis la fin de la guerre. L'Europe occidentale n'est pas redevenue un lieu sûr pour la conservation de l'or, même caché. L'Afrique du Nord vaut mieux : témoin le rôle d'asile que joue en cette matière la place de Tanger. En outre, la dépréciation des monnaies européennes n'a pas pris, sauf en Grèce, où l'or a incontestablement afflué, cette allure de cataclysme qui a, en dépit de tous les risques, attiré l'or vers la Chine. Par-dessus tout, on juge peu vraisemblable que des pays ruinés aient pu acheter de l'or.

Cependant il n'est pas impossible que les ressources exceptionnelles dont l'Europe, comme l'Extrême-Orient, a bénéficié au lendemain de la guerre sous la forme de crédits et de fournitures venus d'Amérique, aient indirectement contribué comme en Chine à financer des achats d'or, considérés comme un moyen de mettre à l'abri des aléas futurs les bénéfices réalisés à la faveur de la reprise de l'activité économique, ou plus simplement comme un investissement spéculatif.

Il est à présumer de toute façon que des capitaux européens ou étrangers se sont investis temporairement dans des importations clandestines d'or d'Amérique en Europe, pour bénéficier

de la prime que l'or faisait au marché noir sur les monnaies. Cependant, cet or devant être acheté en dollars et vendu en devises faibles, la difficulté de retransformer ensuite ces devises faibles en dollars a dû, semble-t-il, empêcher qu'un circuit de ce genre se développât beaucoup. Pour ne négliger aucune hypothèse, on mentionnera aussi celle d'importations clandestines d'or de l'U.R.S.S.

De l'Europe occidentale vers l'extérieur, il ne semble pas que les envois d'or paramonétaire aient pu être considérables depuis quatre ans, sauf sous forme de réexportations d'or britannique cherchant à se valoriser dans le Moyen ou l'Extrême-Orient. En France, l'absence d'un courant d'exportation d'or est devenue évidente du jour où, en février 1948, le gouvernement a créé un marché libre de l'or. Les promoteurs de cette innovation pensaient que l'or sortirait de ses cachettes dès qu'il pourrait le faire impunément pour s'échanger contre des francs à un cours très supérieur à la parité officielle résultant des accords de Bretton Woods. En réalité, les autorités publiques n'ont pas tardé à constater que dans l'ensemble, la clientèle du marché libre de l'or, bien plus restreinte qu'on ne s'y attendait, était plutôt acheteuse que vendeuse et, pour stabiliser les cours de certaines monnaies d'or, elles paraissent avoir été obligées parfois d'alimenter elles-mêmes l'offre... Le marché noir de l'or, qui continue à fonctionner à Paris à côté du marché libre, donnait et persiste à donner la même impression.

Ce marché noir a perdu de son importance mais le marché libre de Paris traite, surtout en pièces d'or avec quelques lingots, un volume d'or qui, au début de juillet 1948, n'est pas du tout négligeable, puisqu'il équivaut à 240.000 onces d'or par mois.

On a vu qu'il semblait alors s'en négocier autant à Hong-Kong en une semaine seulement, mais Hong-Kong traversait à cet égard une période anormalement active [8].

La difficulté est de savoir dans quelle mesure l'or qui se traite à Paris est en provenance ou à destination des au-delà de l'Europe occidentale.

Au total, on soupçonne que l'Europe occidentale a participé

8. En décembre 1948, contrairement à Hong-Kong, Paris continue à traiter à peu après autant d'or qu'en juillet, mais en quantité beaucoup plus variable d'un jour à l'autre et avec une participation plus forte du marché noir.

plus qu'on ne se le figurait au premier abord à la demande mondiale paramonétaire. D'autre part, il semble bien du moins que ses vastes stocks n'aient contribué que peu ou pas du tout à alimenter l'offre pour l'exportation. En France, les détenteurs de ces stocks sont notoirement très nombreux dans toutes les couches de la population. Leur refus de vendre leur or, même au cours relativement avantageux du marché libre et sous le couvert d'un anonymat sans risque, est une indication à retenir.

Il ressort de cette analyse que la demande d'or paramonétaire dépasse depuis deux ans le besoin traditionnel de thésaurisation non seulement dans la mesure où les monnaies-papier sont devenues impropres à satisfaire ce besoin, mais encore dans la limite beaucoup plus large où ce besoin a été dilaté par l'instinct élémentaire de la conservation.

Ceci n'empêche pas d'ailleurs l'appétit du profit spéculatif d'intervenir à l'occasion de cette demande. Il ne serait pas de force à la susciter, mais il cherche naturellement à la guider et à l'exploiter. De ces caractères généraux de la demande découlent les particularités du marché international et des prix.

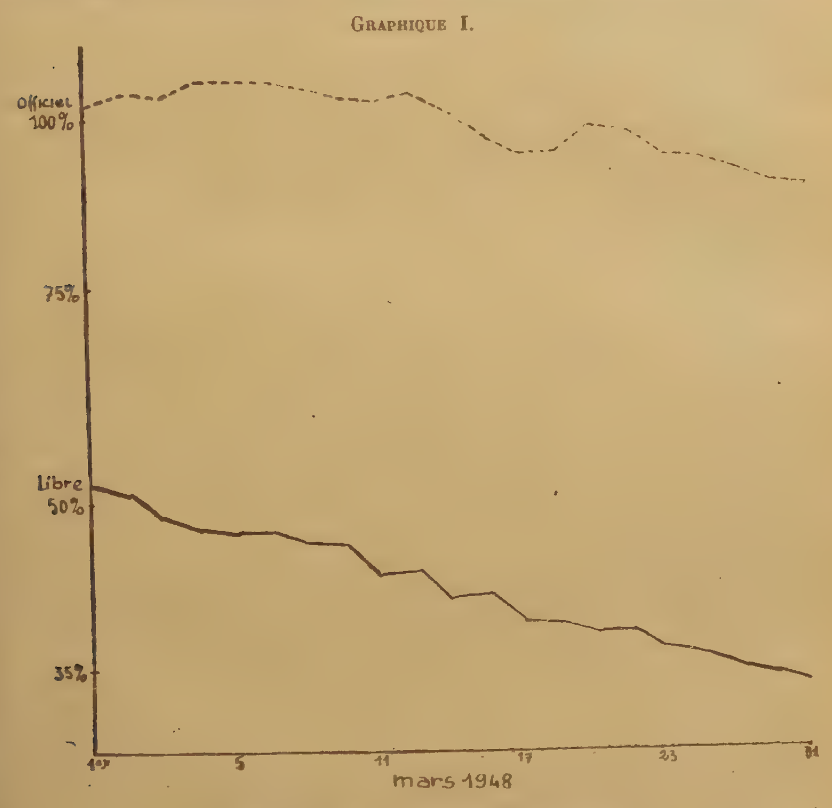
Sur tous les marchés libres, l'or fait prime sur le dollar. Mais, cette prime, comme on pouvait s'y attendre, est plus forte par rapport au dollar transférable sous la surveillance du Contrôle des changes que par rapport au dollar-billet. A Hong-Kong, par exemple, en mars 1948, le prix auquel était coté l'or en dollars de Hong-Kong faisait ressortir une prime de l'ordre de 100 % sur le dollar des Etats-Unis, au cours où ce dernier était délivré par le service local des changes, soit 3,97 dollars de Hong-Kong pour 1 dollar des Etats-Unis. Mais la prime ne ressortait qu'entre 50 et 35 % par rapport au dollar-billet, coté au marché libre à raison de 5,46 dollars de Hong-Kong pour 1 dollar des Etats-Unis [9].

Autrement dit, l'acheteur qui voulait acquérir un certain poids d'or en nature ne consentait à payer que 50 à 35 % de plus en monnaie locale que ce qu'il eût versé au marché noir pour se procurer le nombre de billets-dollars des Etats-Unis représentant le même poids d'or. Mais le même acheteur allait jusqu'à payer 100 % plus cher en monnaie locale pour avoir un certain poids d'or en nature que pour acquérir, avec l'autorisation du Service local des changes, le chèque ou l'ordre de transfert ou

9. Graphique I.

créance analogue énonçant le nombre de dollars des Etats-Unis qui représente le même poids d'or. Ces primes montrent la valeur respective que l'acheteur attache à une plus grande liberté dans l'emploi de son avoir et à une plus grande sécurité dans sa conservation. Elles existent sur le marché de l'or

Graphique I.



Prime de l'or en lingots à Hong-Kong

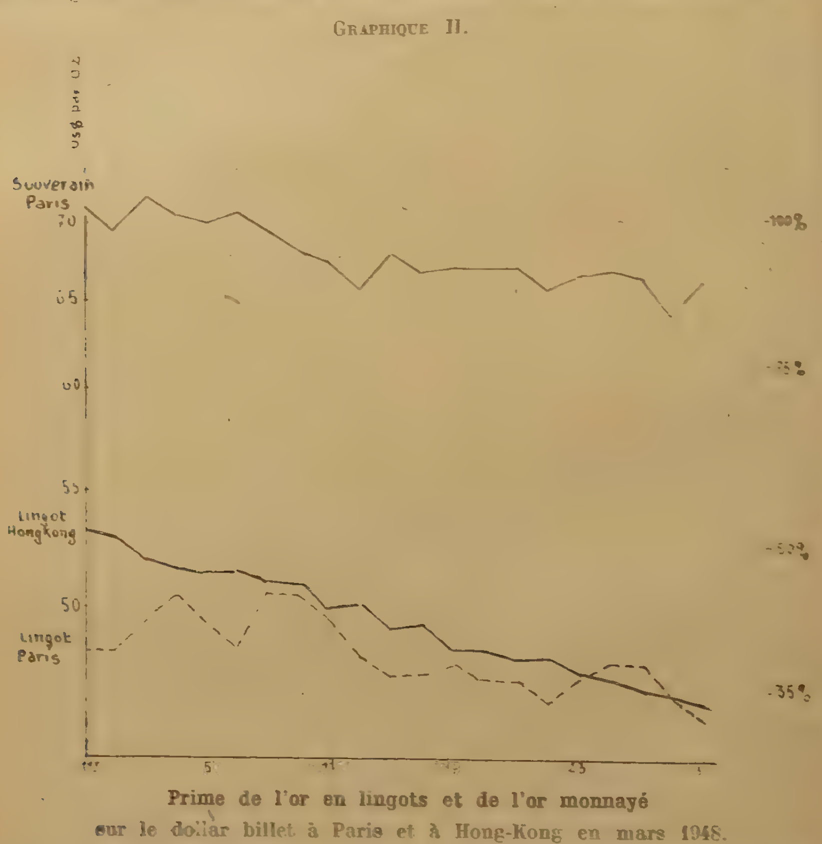
sur l'U. S. dollar au cours où le délivre le Service des changes (3,97 H. K. $) et sur l'U. S. dollar au cours libre (5,65 H. K. $ · moyenne du mois de mars):

à Paris comme à Hong-Kong et elles étaient du même ordre de grandeur sur les deux places, en mars 1948. Plus récemment, la prime a eu tendance à devenir relativement plus forte en Europe occidentale, peut-être sous l'influence de l'impulsion donnée à la spéculation par l'attente des effets stimulants du plan Marshall.

La forme sous laquelle se présente l'or influe également sur le prix et de façon différente selon les places. C'est ainsi qu'on

ne négocie guère d'or monnayé à Hong-Kong, tandis qu'à Paris il vaut sensiblement plus cher que l'or en lingots ou en barres[10]. Parmi les pièces mêmes, le souverain britannique fait généralement prime sur les autres monnaies d'or, sans doute parce qu'il a dans le monde une plus large clientèle d'habitués que le louis ou l'eagle américain. Alors que l'Extrême-Orient aime les lingots et les barres d'or façonnées suivant certaines normes,

Graphique II.



Prime de l'or en lingots et de l'or monnayé sur le dollar billet à Paris et à Hong-Kong en mars 1948.

dans le Moyen-Orient, un souverain britannique vaut plus cher s'il est à l'effigie d'un roi que s'il est à l'effigie d'une reine. Parmi les rois, George V fait prime sur Edouard VII, non pas, paraît-il, parce que son effigie a des chances d'être moins usée, étant plus récente, mais comme homonyme du saint Georges à cheval frappé au revers. Ces préférences n'ont rien de surprenant chez les populations qui, il ya deux millénaires et

10. Graphique II.

demi, vérifiaient déjà si les pièces d'or portaient l'archer de Darius et les pièces d'argent, la chouette d'Athènes. Mais sans aller si loin, la cote du marché libre de l'or à Paris fait apparaître aujourd'hui une prime du louis français sur le Vrénéli suisse et de ce dernier sur la pièce de vingt francs de l'Union latine.

Ces différentes raisons suffiraient à compliquer la notion du cours de l'or paramonétaire, même si les divers marchés libres pouvaient communiquer aisément entre eux. Or dans les conditions actuelles l'arbitrage d'une place à l'autre est très difficile et souvent impossible en raison des obstacles légaux que rencontre en général la circulation de l'or et celle des dollars-billets. Il n'est même pas aisé de comparer entre eux les cours des différentes places.

Si l'on veut rapprocher par exemple les cotations d'Alexandrie, de Bombay et de Hong-Kong, comme le B.R.I. l'a fait dans son rapport de 1948, on ne le peut qu'en convertissant d'abord les piastres égyptiennes, les roupies et les dollars de Hong-Kong en dollars des Etats-Unis, non à la parité officielle des Services des Changes, parité dont le bénéfice ne s'applique qu'à certaines transactions, mais au cours local du dollar-billet. Cependant ce dernier ne correspond lui-même qu'à des transactions d'un caractère particulier. Son marché est relativement étroit, souvent difficile à suivre, et ses indications réclameraient des commentaires.

C'est ainsi que le graphique donné par la B.R.I. indique qu'en 1947 et au début de 1948 l'once d'or se serait vendue constamment de 15 à 20 % moins cher à Alexandrie qu'à Bombay ou à Hong-Kong. On ne peut être que très prudent dans l'interprétation d'une telle anomalie, que l'arbitrage, si imparfait qu'il soit, aurait dû semble-t-il atténuer, qu'elle provienne de ce qu'en Egypte l'or était moins demandé qu'ailleurs, ou le dollar-billet plus demandé.

Si on la fait porter sur les marchés de l'or et du dollar-billet de Paris et de Hong-Kong, la comparaison révèle au contraire que les écarts entre les cours de l'or pratiqués sur ces deux places n'ont varié entre eux en 1948 que dans la limite de 2 à 6 %, l'once d'or valant un peu plus de 50 dollars-billets dans les deux premiers mois de l'année et ensuite un peu moins de 50 dollars. Ces cours sont en rapport avec ceux qui ont été

pratiqués pour les achats d'or f.o.b., port de départ américain, aux environs de 44 dollars. Ils constituent ce que l'on peut appeler, sous ces réserves, le cours mondial de l'or paramonétaire.

Conclusion.

Le développement que la circulation d'or en dehors du circuit monétaire a pris depuis 1944 est le résultat involontaire des accords internationaux de Bretton Woods. Ces accords ont été notamment une tentative de taxer l'or dans la monnaie fiduciaire inconvertible des Etats-Unis, reconnue comme étalon monétaire international. Ils ont implicitement posé en principe que l'or n'avait plus de valeur pour l'homme moderne que dans la mesure où il était accepté par les dirigeants de la monnaie internationale comme convertible dans cette monnaie. De ce principe il était logique de déduire qu'il appartenait à ces dirigeants de fixer le prix d'achat de l'or, fût-ce à un niveau ne tenant pas compte de la dépréciation du dollar par l'inflation de guerre.

C'est un peu dans le même esprit, qu'à la même époque, les usagers américains du caoutchouc, considérant qu'ils étaient de loin les principaux acheteurs de ce produit, ont entrepris de lui assigner un prix nominalement voisin de celui d'avant guerre et en réalité très inférieur.

L'essai a réussi jusqu'à présent aux acheteurs de caoutchouc, grâce à ce que la demande a été satisfaite en grande partie au moyen de caoutchouc dit synthétique. Le tort des législateurs de Bretton Woods est peut-être de ne pas avoir attendu que les progrès de la manipulation scientifique de l'atome montrent s'il est possible de fabriquer à bon compte de l'or synthétique.

Quoi qu'il en soit, leur expérience a tourné pour le moment autrement qu'ils ne l'avaient prévu et ils ont dû déclarer la guerre, sans beaucoup de succès, à l'or paramonétaire, devenu à leurs yeux une menace pour la stabilité de la monnaie fiduciaire internationale.

Les raisons de cet échec sont assez apparentes. La première est que la fin de la deuxième guerre mondiale n'a pas été le commencement de la paix, au sens ordinairement attaché à ce mot, mais d'une ère de troubles intérieurs et de tensions internationales s'opposant au rétablissement d'une certaine stabilité

monétaire et soumettant l'homme, dans son patrimoine et jusque dans sa personne, à des risques presque aussi graves que ceux du temps de guerre. La valeur monétaire de l'or a été primée de loin par sa valeur internationale d'assurance contre de pareils risques.

L'autre raison est l'abondance des crédits ouverts par les Etats-Unis, pour la restauration du monde, dans la monnaie fiduciaire internationale. La troisième est la certitude que l'or pouvait être converti en dollars à tout moment à un cours fixe et en quantité illimitée. Ainsi la spéculation à la hausse de l'or a disposé à la fois de munitions en dollars et d'une garantie que ses pertes seraient nécessairement limitées, tandis que ses gains ne le seraient pas.

Si maintenant on se demande comment se terminera cet épisode, trois hypothèses sont semble-t-il à envisager.

La première est celle que les législateurs de Bretton Woods paraissent avoir seule retenue. C'est qu'au fur et à mesure que l'ordre, la production et les échanges réguliers se rétabliraient dans le monde, l'or serait de moins en moins demandé et que le prix des commodités baissant avec le retour de l'abondance, tendrait à rejoindre le niveau relativement déprimé que l'on avait assigné à l'or. Ainsi s'éteindraient aussi bien l'offre que la demande d'or paramonétaire. Le métal rentrerait sagement au bercail de la monnaie internationale dirigée. Il y rentrerait en serviteur modeste, non en despote. En attendant, ses producteurs seraient maintenus en vie au moyen de subventions nationales du type de celle que le Canada applique avec la tolérance du Fonds monétaire international.

Cette hypothèse, à la lumière des événements survenus depuis 1944, paraîtra généralement très optimiste.

La seconde hypothèse serait que les principales autorités monétaires dans le monde prissent des mesures ayant pour effet de saturer la demande d'or paramonétaire et par conséquent de faire tomber le prix de cet or. Théoriquement, les Etats-Unis le peuvent. Ils possèdent assez d'or pour proclamer, quand ils le voudraient, le retour à la convertibilité du dollar en or, au taux officiel de 35 dollars l'once. Un projet de loi, le Bill Buffett, a été déposé en ce sens au début de 1948 devant la Chambre des représentants de Washington. De son côté, l'U.R.S.S. serait également en mesure d'inonder d'or le marché.

Cette hypothèse ne tient pas compte des inconvénients majeurs qui paraissent détourner les autorités monétaires de s'engager dans cette voie. Les Etats-Unis avec leur stock de 23 milliards de dollars d'or pourraient s'exposer sans aucune crainte au risque tout théorique d'avoir à échanger contre de l'or une part importante de leur circulation fiduciaire et de leurs dépôts bancaires, qui se montent à 110 milliards de dollars. Ils ne devraient rien avoir à redouter en principe de la demande étrangère de métal précieux, étant donné que le monde se plaint beaucoup plus de manquer de dollars que de manquer d'or. Cependant aussi longtemps que continuent les violents remous politiques, sociaux et monétaires engendrés par les deux guerres mondiales, un commencement de drainage de l'or aux Etats-Unis serait inévitable en cas de rétablissement de la convertibilité du dollar en or à un taux aussi avantageux, et les conséquences psychologiques d'un tel phénomène chez les Américains eux-mêmes ne seraient pas sans danger pour un pays qui a 50 milliards de dollars de dette flottante et dont les autorités monétaires vivent sous l'obsession d'éviter aussi bien une crise des affaires par déflation monétaire que la prise de conscience, par le public, d'une dualité or et dollar, à la place de la simple croyance dans l'unité dollar-or.

Quant à l'U.R.S.S., on ne voit pas pourquoi elle vendrait plus d'or que ses besoins de devises étrangères ne le comportent et pourquoi elle pratiquerait un dumping de l'or qui ne pourrait que renforcer la valeur internationale du dollar.

Il reste, comme troisième hypothèse, la dévaluation des monnaies, solution que le Fonds monétaire international ne semble envisager que dans le cas particulier de certaines monnaies tombées en fait, dès maintenant, au-dessous de leur parité officielle. Les Etats-Unis la repoussent nettement en ce qui les concerne parce qu'ils y voient un facteur d'inflation, auquel il semble qu'ils pourraient cependant remédier en augmentant la couverture en or de la monnaie fiduciaire et en faisant intervenir l'or dans la couverture obligatoire des dépôts bancaires. Mais on ne peut guère attendre d'un Etat qu'il dévalue sa monnaie quand les affaires sont en pleine prospérité.

Il semble difficile que les Etats-Unis dévaluent autrement que dans le cas où se déchaînerait la crise économique dont ils redoutent toujours le retour, et que le gouvernement a pour principale préoccupation d'empêcher.

En attendant, le phénomène de l'or paramonétaire a chance de persister à une échelle proportionnée aux troubles dont le monde est le théâtre et aux dépenses extérieures que les Américains feront pour empêcher ces troubles de devenir trop dangereux. La dévaluation du sterling, si elle devait se produire malgré les engagements pris, l'atténuerait sans doute, mais ne le supprimerait pas.

Il y a une large place, semble-t-il, pour l'or paramonétaire tant que persiste la dissociation des deux fonctions essentielles de la monnaie : celle d'intermédiaire des échanges et celle de conservateur de l'épargne.

François Herbette.

Note. — Le trafic de l'or paramonétaire a été troublé dans le second semestre de 1948 par une tentative désespérée d'assainissement et de stabilisation de la monnaie chinoise. Le cours de l'or à Hong-Kong, à vrai dire, n'a pas beaucoup baissé. Il a fléchi de 11 % en dollars de Hong Kong. Mais comme cette dernière monnaie s'est appréciée en même temps de 7 % par rapport au dollar-billet des Etats-Unis, la baisse locale, en dollars-billets des Etats-Unis, n'a pas atteint 5 %. Cependant les exportations d'or de Hong-Kong et de Macao vers la Chine semblent avoir diminué considérablement et des stocks se sont accumulés dans les banques chinoises et chez les courtiers en métaux précieux de ces places-frontières. On pourrait se demander si les données du problème ne tendent pas à se modifier, mais l'étude des circonstances rend peu probable cette hypothèse, sauf dans l'éventualité d'un profond changement politique.

La réforme du 19 août 1948, qui donnait à la Chine de Nankin une nouvelle unité monétaire, *le yuan-or*, a dû en effet être abandonnée morceau par morceau entre le 1er octobre et le 11 novembre suivants. Elle a d'abord réussi, par la contrainte, à faire passer de l'or et des dollars des caisses des particuliers dans celles de l'Etat pour une somme de l'ordre d'une centaine de millions de dollars des Etats-Unis, semble-t-il. Mais elle a rapidement abouti à accélérer encore l'émission de papier-monnaie, la hausse des prix, la paralysie de la production, la misère et le désordre. Les illusions qu'elle avait pu inspirer se sont évanouies et la crainte de la monnaie nouvelle s'est avérée plus forte que la crainte des sanctions rigoureuses qui la protégeaient. Le marché noir de l'or et les devises s'est rouvert sans mystère à Shanghaï vers la mi-novembre, et ses cotations, de même que l'indice du coût de la vie, indiquent que le yuan-or a perdu en trois mois les 7/8 de sa valeur.

Pour le moment, il semble que le greenback soit plus demandé que l'or. Mais la préférence que le Chinois accorde tantôt à l'un, tantôt à l'autre, ne paraît pas propre à donner la mesure de son adhésion aux conceptions monétaires du Fonds International. Dans l'état de décomposition où se trouve aujourd'hui la malheureuse Chine, après plus de trente ans d'expérimentation d'un régime politique difficilement adaptable à sa nature, la principale différence entre l'or et le billet-dollar des Etats-Unis est qu'en cas de besoin l'un prête à l'épargne monétaire une coque pour s'enterrer, et l'autre une aile pour chercher fortune ailleurs. La nature, quand s'achève le cycle végétatif et qu'il s'agit de conserver pour des jours meilleurs le germe de vie et ses réserves, a de tout temps employé les deux méthodes.

NOTES ET MEMORANDA

A PROPOS DU BILAN NATIONAL

On se souvient du bruit qu'a fait en décembre dernier la publication du rapport sur le « bilan national ». Ce document, rédigé par une commission dont faisaient partie, suivant les termes mêmes de son préambule, « les représentants des administrations compétentes et les membres les plus qualifiés des grandes organisations syndicales, ouvrières, patronales et agricoles », aboutissait à la conclusion que « l'écart inflationniste », c'est-à-dire l'excès des demandes sur les ressources offertes par la production française et les importations, s'élèverait, en 1948, à 365 milliards de francs. Cette constatation, largement reproduite par la grande presse, a servi de point de départ à l'action gouvernementale entreprise en vue de l'assainissement de la situation financière. L'exposé des motifs des projets de lois, élaborés à cet effet par le cabinet de M. Schuman, se référait d'ailleurs formellement à certaines des conclusions du rapport précité.

Les commentaires que la presse avait consacrés, à l'époque, au rapport de la Commission du bilan ne concernaient cependant que l'aspect extérieur des choses et n'allaient pas au fond du problème. Les conclusions du rapport ont été acceptées sans discussion, et — à notre connaissance tout au moins — les données ayant fourni la base théorique aux mesures gouvernementales de la plus haute importance n'ont pas encore été soumises à un examen critique. Ceci est d'autant plus à regretter que ces données paraissent fort contestables.

Le rapport présenté au gouvernement au nom de la Commission du bilan national a été publié par la Présidence du Conseil, sous forme d'une brochure de 84 pages exposant la méthode suivie en vue d'établir les différents postes du « bilan ». Nous ne nous proposons pas d'en examiner en détail tous les chapitres. Ce travail se heurterait à des obstacles presque insurmontables pour celui qui n'a pas à sa portée la documentation dont disposaient les diverses organisations officielles ou semi-officielles ayant collaboré à l'établissement du « bilan ». Rappelons seulement que ce dernier rapprochait les chiffres présentés comme évaluation des ressources de l'économie française en 1948 (valeur de la production agricole et industrielle, des services rendus par l'Etat et de l'apport attendu de l'étranger), soit au total 4.894 milliards de francs, des estimations de la demande globale de produits de toutes sortes, demande pouvant être formulée pendant

cette même année par la consommation nationale et évaluée à 5.259 milliards. La comparaison de ces deux totaux faisait ressortir une différence de 365 milliards en faveur de la demande, différence qui constituait, dans l'esprit des auteurs du « bilan », l'écart inflationniste de l'année en cours.

Nous nous abstiendrons volontairement de toute discussion au sujet de l'évaluation des « ressources » inscrites au « bilan », car c'est en ce qui concerne cette partie du document en question que se fait surtout sentir, pour un commentateur du dehors, le manque d'informations statistiques précises. Nous ne discuterons pas non plus, et pour la même raison, la plupart des estimations de la Commission en ce qui touche à la rubrique « demandes ». Par contre, nous nous croyons fondés à examiner attentivement les motifs ayant permis l'inscription, parmi les différents postes de ce chapitre, de tel ou tel « besoin » chiffré par la Commission.

L'examen de ces postes permet de constater que le total des *demandes* pour l'année 1948, s'élevant à 5.259 milliards, se décompose comme suit (en milliards) :

1° Fonctionnement courant des services publics (personnel et matériel)	552
2° Investissements publics et privés	968
3° Revenus des particuliers dépensables en consommation	3.739
TOTAL DES DEMANDES........	5.259

Laissons de côté le premier et le troisième des postes énumérés ci-dessus. Il suffira — cela concerne plus particulièrement le dernier de ces chiffres — de rappeler, comme l'a fait *Le Monde*, dans son numéro du 16 décembre 1947, que « les estimations du revenu national, même lorsqu'elles sont effectuées rétrospectivement, et plus nettement encore lorsqu'elles constituent une simple prévision, présentent un caractère hautement conjectural ». Concentrons notre attention sur le poste 2°, consacré aux « investissements publics et privés », et voyons comment ont été établis les chiffres indiqués sous cette rubrique.

Le paragraphe 7 du rapport, intitulé : « Les déséquilibres fondamentaux » donne à ce sujet des précisions intéressantes. Nous constatons que le total de 968 milliards, représentant le coût des investissements publics et privés à effectuer en 1948, correspond à l'ensemble des besoins de l'économie française pour ce qui concerne les dépenses d'entretien, de renouvellement, de reconstruction et d'investissements neufs, y compris les augmentations de stocks résultant de l'accroissement de la production. Nous nous apercevons cependant aussitôt qu'il s'agit d'une évaluation purement théorique. En effet, si les dépenses envisagées correspondent à des *besoins* certains, leur *réali-*

sation semble des plus problématiques. Ceci résulte avec beaucoup de netteté des commentaires consacrés au financement des dépenses envisagées.

Ces commentaires nous apprennent que, sur un total de 968 milliards, 85 milliards reviennent à des dépenses incombant à l'Etat. La couverture des 883 milliards restants serait assurée, dans l'esprit des auteurs du rapport, de la façon suivante : 334 milliards par l'épargne des affaires, 220 milliards par des transferts nets de l'Etat au compte capital (amortissement de la dette publique, indemnités pour dommages de guerre, réquisition de la flotte de commerce, avances pour équipement), 264 milliards par l'apport extérieur (contre-valeur en francs des marchandises importées de l'étranger, soit au moyen de crédits obtenus de l'extérieur, soit sous forme de dons purs et simples), 65 milliards par le recours à l'épargne privée.

Il y a lieu tout d'abord d'exprimer quelques doutes sur la réalité du chiffre inscrit comme évaluation des dépenses à effectuer par les affaires privées grâce à leur épargne intérieure. Le rétrécissement des trésoreries dont témoigne la suite ininterrompue d'augmentations de capital (c'est-à-dire le recours à l'épargne *extérieure*) auxquelles procèdent en ce moment de nombreuses sociétés semble confirmer ces doutes.

Des observations du même ordre doivent être faites en ce qui a trait à l'aide attendue de l'étranger. Certes, l'économie française bénéficiera d'un apport en nature substantiel. Cependant, même si l'on accepte le chiffre avancé, qui paraît quelque peu optimiste (il représente la contre-valeur, sur la base du change officiel actuel, d'une centaine de millions de dollars par mois), son inscription, parmi les moyens de financement des investissements, ne peut se justifier que si l'on envisage les répercussions indirectes de cette aide. En effet, il s'agit principalement de matières premières et de combustibles de provenance étrangère, mis à la disposition de notre industrie pour les besoins de sa production courante, moyennant le paiement de leur prix en francs. Ce sont les montants en francs touchés de ce fait par le gouvernement français qui peuvent éventuellement être inscrits parmi les moyens de financement des investissements de notre économie, à condition que nos pouvoirs publics aient la possibilité de leur donner cette affectation. Or, on doit rappeler que l'emploi de ces sommes fait l'objet d'une controverse entre le gouvernement français et celui des Etats-Unis. Ce dernier insisterait sur l'utilisation des montants considérés au profit exclusif de l'amortissement de la dette publique et de la réduction de la circulation fiduciaire. Dans l'hypothèse la plus favorable, un abattement important semble donc devoir être fait sur la valeur attribuée à ce poste dans le « bilan national ».

Mais c'est le chapitre des « transferts à l'Etat » qui appelle le plus de réserves. Le chiffre qui y est inscrit fait partie des montants indiqués ailleurs dans des tableaux consacrés aux dépenses publiques. Il a pu y figurer parce que les auteurs du « bilan » ont supposé que le gouvernement serait en mesure de couvrir, par le recours à

l'épargne, un déficit estimé à 300 milliards. Compte tenu du solde des investissements privés s'élevant à 65 milliards et dont la couverture incomberait également à l'épargne, la réalisation des dépenses d'investissement inscrites au « bilan » ne serait donc possible que si l'épargne française était en mesure de souscrire en 1948 pour 365 *milliards* d'emprunts, tants publics que privés.

Or, étant donné la situation actuelle du marché des capitaux en France, cette hypothèse paraît des plus invraisemblables. Pour s'en convaincre, il suffit de rappeler deux chiffres : pendant les dix premiers mois de 1947, l'Etat n'a réussi à placer que pour 19,2 milliards d'emprunts, représentés presque exclusivement par des Bons du Trésor du marché monétaire. Quant aux sociétés privées et aux grandes entreprises nationalisées, leur recours à l'épargne, par l'émission d'actions et d'obligations, ne s'est chiffré, pour l'année 1947 entière, que par 54,1 milliards.

En résumé, l'estimation par le « bilan national » de « l'écart inflationniste » à 365 milliards résulte de l'inscription, parmi les postes constitutifs du chapitre « demandes » des prévisions de dépenses correspondant non pas à un pouvoir d'achat existant ou devant réellement exister dans le pays, mais des besoins d'investissement dont la réalisation, entièrement subordonnée à la capacité de l'épargne nationale, a un caractère nettement hypothétique.

Cette méthode d'évaluation semble négliger un fait capital, à savoir que, pour effectuer une acquisition, il ne suffit pas d'éprouver un besoin, mais qu'il faut encore posséder les moyens de le satisfaire. Tant que l'Etat manifestait peu de souci de voir constamment s'accroître la circulation monétaire, c'étaient, en effet, ses besoins qui conditionnaient le volume de ses dépenses. L'état d'esprit des pouvoirs publics ayant changé, nous assistons depuis quelque temps à des efforts méritoires tendant à élever des barrages, encore assez fragiles il est vrai, mais qui sont néanmoins destinés à endiguer ce flot menaçant d'emporter avec lui la monnaie. La résolution de limiter en 1948 les dépenses du budget extraordinaire aux montants strictement couverts par l'emprunt — résolution qui sera, il faut l'espérer, respectée — est particulièrement significative à cet égard.

Mais quelle signification ont, dans ces conditions, les estimations du « bilan »? Les observations que nous avons faites plus haut, tant en ce qui a trait à l'évaluation de l'épargne intérieure des affaires qu'en ce qui concerne l'utilisation de la contre-valeur de l'excédent des importations sur les exportations; les chiffres, enfin, se rapportant aux montants des emprunts placés en 1947 permettent, semble-t-il, d'affirmer que « l'écart inflationniste » dont il fait état pour 1948 est *purement fictif*.

Tout ce que nous venons de dire n'infirme cependant nullement les principes généraux sur lesquels s'appuie la politique économique et financière suivie à l'heure actuelle. En tant qu'elle a pour objectif de limiter les dépenses de l'Etat non couvertes par des recettes normales, en tant, d'autre part, qu'elle essaie d'assurer par la contrainte fiscale

l'émission d'emprunts que la situation précaire du crédit public rend difficile et qui sont néanmoins indispensables pour la continuation de certaines dépenses de reconstruction, cette politique semble correspondre aux nécessités du moment.

Les constatations que nous avons faites permettent, toutefois, de mettre en lumière certaines méthodes pseudo-scientifiques dont on a déjà trop abusé. Le désarroi des esprits, si caractéristique pour notre temps, ne s'explique-t-il pas dans une large mesure par l'emploi immodéré de moyens publicitaires qui tendent à répandre des opinions le plus souvent démenties plus tard par les événements. Quoi qu'on en dise, l'économie politique est une science qui, comme toute autre science, ne s'accommode pas de manipulations faciles des faits et des chiffres. Son discrédit actuel aux yeux de certains est d'ailleurs dû à des abus de ce genre, devenus malheureusement trop fréquents. Puissent ces quelques remarques contribuer à clarifier une situation qui est déjà trop compliquée en elle-même pour qu'on s'accorde la faculté de l'obscurcir par des interprétations inconsidérées.

Pierre Vendé.

LA RÉVOLUTION KEYNÉSIENNE

M. Klein est keynésien. Son livre[1] est la réimpression considérablement remaniée, d'une thèse de doctorat soutenue, en 1944, au Massachusetts Institute of Technology, où M. Paul A. Samuelson est professeur. L'auteur déclare qu'il assume la responsabilité totale des erreurs possibles, mais que si la « Révolution keynésienne » apporte quelque contribution à la pensée économique, on en est redevable à Paul A. Samuelson. Nous sommes là aux sources de la jeune école keynésienne américaine.

Cependant, M. Klein a peut-être voulu trop offrir : dans la brièveté de 180 pages, on trouve en effet l'évolution de la pensée de J.-M. Keynes, de l'élève de Marshall au *Treatise* (chap. 1er), la naissance de la *Théorie générale*, et le climat théorique ambiant (chap. II), une version (originale en partie) des fonctions impliquées dans le mécanisme keynésien (chap. III), un bilan des polémiques soulevées (chap. IV), les anticipations proches et lointaines de la « Théorie générale » (chap. V), l'application du modèle keynésien à une situation d'économie de guerre (chap. VI), enfin l'aspect politique et social des problèmes envisagés (chap. VII). De l'abondance des sujets traités, et de leur ampleur, résulte une simplification extrême des schémas proposés, qui traduit mal la complexité de la vie économique réelle.

1. *The Keynesian Revolution*, Lawrence R. Klein, New-York, The Macmillan Company, 1947.

On ne saurait néanmoins rester insensible à l'effort de M. Klein d'avoir tenté cette « somme ». Ce faisant, il déploie de réelles qualités d'exposition; et il dépasse Keynes en plusieurs points. Il est riche, enfin, de renseignements divers, qui ne portent d'ailleurs pas toujours dans le sens où le voudrait leur auteur.

1. Avant d'essayer de rechercher quel est l'apport de M. Klein, quelles sont les implications logiques de ses thèses, il n'est peut-être pas inutile de rappeler avec lui et de souligner l'évolution de l'œuvre de Keynes précédant la « Théorie générale » dans son amorce de renouvellement de la théorie économique.

Keynes avait un long passé d'économiste classique.

De l'*Indian Currency and Finance* au *Treatise on Money*, on pouvait déceler (sauf en ce qui concerne le commerce extérieur, où Keynes atteint une rare versatilité), une certaine permanence de tendances. Toutes n'étaient pas de la plus pure orthodoxie : Keynes, par exemple, témoignait une antipathie tenace à l'égard du rentier, et, lorsque des manipulations monétaires lui semblaient s'imposer, il penchait systématiquement en faveur de l'inflation. Mais Keynes travaillait suivant des schémas classiques : les manipulations monétaires n'étaient qu'un moyen de parvenir à la stabilité des prix — ceux-ci se déduisant de l'équation quantitative.

Le *Treatise on Money*, écrit probablement dans une période d'évolution rapide de sa pensée, marque une tentative d'évasion et un progrès. Keynes introduit la différence I — S [2] comme variable stratégique dans l'équation quantitative globale des prix. Il opère une dichotomie du k marshallien : les classiques n'envisageaient dans la détention d'espèces que le motif de transaction; Keynes y ajoute le motif de spéculation; il a ainsi k_1 (pour le motif de transaction), qui est une constante institutionnellement donnée par les habitudes de dépenses de la population, et k_2 (pour le motif de spéculation), qui est une fonction du taux de l'intérêt. Il amorce enfin, sous un autre aspect, la théorie de la préférence pour la liquidité dans son équation (implicite) du niveau des prix des biens d'investissement.

Cet effort, pour M. Klein, reste insuffisant : comme les classiques, Keynes continue à raisonner à partir d'un niveau de production donné (supposé de plein emploi); il n'a pas d'analyse de la demande effective des biens de production et de consommation. Comme les néo-wickselliens, il ne lie pas le mécanisme épargne-investissement à la détermination de l'emploi.

La révolution keynésienne de la *Théorie générale* sera avant tout « le développement d'une théorie de la demande effective, c'est-à-dire une théorie de la détermination du niveau de la production globale ».

2. On connaît les trois fonctions fondamentales de la *Théorie générale* et leur interaction pour déterminer le niveau du revenu global et de l'emploi : demande de biens de consommation (et résiduellement

2. Définie en termes de profits et pertes.

d'épargne[3]), demande de biens de production. demande de monnaie

M. Klein ne s'écarte pas de Keynes quant à la première et à la troisième demandes. La consommation et l'épargne dépendent avant tout du niveau du revenu réel avec, pour loi fondamentale : lorsque le revenu s'accroît, la consommation croît aussi, mais dans une proportion moindre. Le taux d'intérêt n'est qu'une variable mineure dans les décisions d'épargner; il est impossible même de savoir à l'avance si l'élasticité de l'épargne aux fluctuations du taux d'intérêt sera positive ou négative : lorsque le taux augmente, par exemple, certaines personnes attirées par la haute récompense épargneront davantage. alors que d'autres cherchant avant tout un revenu fixe désépargneront.

La demande de monnaie est liée au désir de détenir des espèces pour satisfaire les besoins de transaction, de précaution, de spéculation. Elle est une fonction du taux de l'intérêt et du niveau du revenu global. Il y a une corrélation négative très forte, avec grande élasticité. entre la demande de monnaie et le taux d'intérêt, tant aux Etats-Unis qu'en Angleterre. Ainsi. la théorie de la préférence pour la liquidité semble-t-elle. pour M. Klein. avoir de solides confirmations empiriques.

Dans l'étude de la demande des biens de production, M. Klein développe une théorie originale par rapport à celle de Keynes. D'abord. il reproche à celui-ci de n'avoir pas tenu compte de l'accumulation du capital : en longue période, au fur et à mesure de l'accumulation du capital, le taux de rendement des quantités investies décroît. L'incitation à investir diminue. Keynes, préoccupé surtout de la courte période, traitait le stock de capital comme une variable prédéterminée. M. Klein introduit ensuite la fonction de production, qui établit la relation technologique à une époque donnée entre le capital et le travail. On peut regretter que M. Klein n'ait pas davantage développé ce lien, car Keynes s'en tenait à des vues purement monétaires. Enfin et surtout, M. Klein n'assigne plus au taux de l'intérêt le rôle primordial que Keynes lui donnait : pour Keynes, l'incitation de l'entrepreneur à investir dépendait du rapport de la productivité marginale anticipée du capital au taux de l'intérêt. Avec M. Klein, le taux d'intérêt perd cette position de régulateur, de clef : parce que, d'une part, les entreprises pratiquent de plus en plus l'auto-financement à partir de profits et réserves non distribués, sans imputer, comme elles devraient le faire, le taux d'intérêt; parce que, d'autre part, de nombreuses enquêtes ont établi que le risque et l'incertitude tenaient une très grande place dans les décisions d'investir. L'horizon économique des investisseurs est souvent très court (rarement plus de cinq ans) et le taux d'intérêt y a une influence négligeable. La demande des biens de production dépend donc (en courte période) des prévisions (dont le niveau du revenu et de la consommation actuelle sont un élément important), des probabilités, de facteurs psychologiques : elle présente un caractère hautement erratique.

3. Pour M. Klein, comme pour Keynes, l'épargne est définie comme revenu non consommé.

3. Cette modification a des conséquences capitales : les keynésiens expliquaient auparavant que la production ne s'établissait pas toujours à un niveau de plein emploi, parce qu'à partir de taux d'intérêt suffisamment bas, la préférence pour la liquidité devenait infinie. L'explication de M. Klein est plus générale : les entrepreneurs n'investiront pas si l'horizon économique est sombre; il pourrait y avoir une offre de monnaie gratuite, voire à un taux négatif; une production de plein emploi ne s'établirait pas nécessairement. La théorie de la préférence pour la liquidité perd sa valeur d'explication centrale.

4. On voit très aisément comment la production peut se porter à un niveau qui n'est pas de plein emploi. Pour pouvoir parler d'un équilibre de sous-emploi, il faut prouver qu'aucun automatisme n'interviendra pour corriger la situation de sous-emploi. En particulier, il faut prouver qu'une réduction des salaires monétaires n'élèvera pas l'emploi jusqu'à un niveau où il n'y aura plus de chômage involontaire. Dans ce domaine, les positions de M. Klein sont beaucoup moins assurées.

Il exprime d'abord des doutes sur l'hypothèse de Keynes d'une réduction équiproportionnelle des prix, lors d'une réduction des salaires monétaires, avec pour conséquence le maintien à leur niveau antérieur des salaires réels. (Des investigations statistiques de Tarshis aux U. S. A., portant sur la période 1932-1938, montrent une haute corrélation positive entre les mouvements des salaires monétaires et ceux des salaires réels.)

Si l'on admet qu'une réduction des salaires monétaires entraîne une réduction des salaires réels, deux voies d'investigation s'ouvrent alors quant à l'influence sur le niveau d'emploi : modification de la fonction de préférence pour la liquidité; modification de la fonction de consommation.

Une réduction des salaires monétaires entraîne une circulation monétaire plus facile (sauf restrictions bancaires), donc un abaissement du taux de l'intérêt. Mais, puisque pour M. Klein l'investissement est inélastique dans les fluctuations du taux de l'intérêt, la production (l'emploi) ne sera pas accrue, ou de si peu qu'il faudrait une hyperdéflation pour obtenir un résultat sensible. Celui-ci, d'ailleurs, reste douteux, car l'attente de réductions de salaires prolongées diffère les plans de production des entrepreneurs et fait naître le risque d'une révolution sociale de la part des ouvriers.

L'influence d'une réduction des salaires sur la fonction de consommation est très difficile à déterminer. En première analyse, dans un schéma keynésien, elle est néfaste : les salariés ont une propension marginale à consommer élevée, « ils dépensent une très large part de tout dollar supplémentaire de revenu », alors que le secteur de population qui perçoit les dividendes, profits, rentes, intérêts, dépense proportionnellement moins. La consommation globale tend à diminuer (d'où l'incitation à investir, l'emploi).

On ne peut toutefois faire état d'une réduction de la consommation

globale que si l'on établit qu'une offre supplémentaire de travail, résultant d'une diminution des coûts de production dont le salaire est un élément, n'entraînera pas une hausse de l'emploi telle que le nouveau montant global des salaires, malgré des réductions individuelles, soit supérieur au montant global antérieur. M. Klein mentionne ce problème, mais ne le résout pas. Finalement, il déclare n'être pas convaincu de l'efficacité d'une réduction des salaires pour rétablir le plein emploi. C'est là une opinion, qualifiée certes; la preuve n'est pas fournie.

Hors des discussions théoriques extrêmes, M. Klein semble s'en tenir à une position empirique : la rigidité institutionnelle des salaires dans la baisse rend pratiquement impossible une réduction des salaires monétaires. « Cette rigidité devient très utile pour expliquer comment une situation de sous-emploi peut être un équilibre. »

On remarquera qu'il n'y a pas là incompatibilité totale quant au fond avec la position classique : celle-ci supposait un niveau théorique donné de production avec plein emploi de la main-d'œuvre, les rigidités et imperfections du système pouvant en contrarier la réalisation. M. Klein part d'un niveau de production variable, généralement situation de sous-emploi, qui devient équilibre de sous-emploi du fait des rigidités et des imperfections La différence est dans l'approche. Le résultat est sensiblement le même.

5. Le analyses qui précèdent portent sur des quantités globales. M. Klein a le souci de nous indiquer les difficultés de dériver une analyse macroscopique d'une analyse microscopique. Cependant, lors du passage de la théorie du consommateur individuel à la théorie de la consommation globale de la collectivité, M. Klein élude le problème de la distribution du revenu : pour cela, il s'appuie sur des études de budgets privés américains allant de 1.000 à 5.000 dollars (ce qui inclut pratiquement tous les revenus). Ces études montrent, nous dit-il (p. 59), que « le changement dans la consommation correspondant à un mouvement d'une classe de revenu vers une autre est constant pour toutes les classes de revenu ». « D'où une redistribution du revenu laissera la consommation totale à peu près inchangée. » ... « La consommation est à peu près invariable aux changements de la distribution du revenu. »

On notera d'abord le caractère particulier des investigations de M. Klein : toutes les collectivités n'ont pas la richesse des Etats-Unis, pour permettre à toutes les classes de la société d'avoir la même propension marginale à consommer (et la même propension marginale à épargner). Mais, surtout, on est étonné de ce que M. Klein, après avoir ainsi nié l'existence d'un problème de distribution, en invoque une manifestation (la classe des salariés a une propension marginale à consommer plus élevée que les autres) pour arguer contre une réduction des salaires.

Il semble que M. Klein n'ait pas aperçu toute la portée des données qu'il nous soumet : si la propension marginale à consommer (et à

épargner, est la même aux Etats-Unis pour toutes les classes du revenu, peut-être les Etats-Unis sont-ils le dernier pays auquel pourrait s'appliquer l'analyse keynésienne...

Quoi qu'il en soit, pour le cas général de l'analyse de la consommation globale, il vaudrait mieux insérer la condition d'une distribution donnée du revenu; c'est d'ailleurs ainsi que procédait Oscar Lange dans son *Optimum propensity to consume*

6. S'il est économètre et confronte constamment sa pensée avec des travaux statistiques, M. Klein témoigne, par contre, de peu d'intérêt pour la « bataille des concepts » : il tient pour valable toute définition qui a un potentiel explicatif. Force est cependant à M. Klein de s'attacher à la fameuse discussion épargne-investissement (S-I), car il se rend bien compte que Keynes, dans la *théorie générale*, n'explique rien en disant que la production non consommée (I) est identique au revenu non consommé (S).

M. Klein nous propose l'usage simultané de deux définitions de l'investissement qui se recouvrent dans une situation d'équilibre : l'investissement demandé (la courbe d'investissement) comprend les biens de production et les stocks volontaires de marchandises (pour motifs de transaction ou de spéculation). A ceux-ci s'ajoutent, pour l'investissement réalisé, les stocks involontaires de marchandises invendues. Ce second investissement est égal à la production non consommée, et identique à l'épargne. La différence entre les deux investissements — entre l'épargne et l'investissement — est donc concrétisée par les stocks involontaires.

Cette différence, selon M. Klein, conditionne les mouvements de la production, et un équilibre tend à s'établir entre S et I : « Quand les inventaires s'accumulent, les entrepreneurs réduisent leur production et vendent à partir de leurs stocks; quand les inventaires diminuent, ils accroissent leur production pour satisfaire les ordres du marché. »

Il semble qu'il y ait une certaine contradiction entre l'automatisme quantitatif passif (la consommation commande) de l'investissement ainsi décrit et la version de la fonction d'investissement erratique et « volatile ». La vérité est probablement entre les deux : le mécanisme des stocks est par trop simpliste et étroit (il est insuffisant, par exemple, pour expliquer les innovations). Il reste un schéma pratique malgré le manque fondamental d'une théorie du crédit bancaire pour montrer qu'une phase d'expansion de l'économie amène une phase de dépression, si l'on admet que la propension marginale à consommer diminue lorsque le revenu s'accroît.

7. Mais M. Klein n'aime pas parler de dépression. Il veut blanchir l'économie keynésienne de sa qualification de *depression economics*. Pour cela, il nous montre l'utilisation fructueuse des fonctions keynésiennes dans l'analyse d'une situation d'économie de guerre avec menace d'inflation. Nous ne disputerons pas avec M. Klein sur cette

analyse; mais il nous semble que M. Klein joue sur les mots : si le mécanisme keynésien — conçu comme méthode d'approche, analyse de la demande effective — peut évidemment s'appliquer à toute situation économique, les thèses keynésiennes — décroissance de la propension marginale à consommer et de la productivité marginale du capital, élasticité infinie de la préférence pour la liquidité à partir de certains taux d'intérêt — ne rendent compte que d'un état de dépression ou de stagnation de l'économie. Pour M. Klein, c'est avant tout dans la méthode de Keynes qu'est la « révolution keynésienne ».

8. Ce rajeunissement de la théorie économique, pour important qu'il soit, n'est pas la seule cause (ni peut-être la principale) de la vague keynésienne de la jeune génération américaine. L'année 1929 a marqué profondément les esprits: tout en gardant la mystique de la « free-entreprise », l'Américain n'a plus la même foi dans les vertus du laisser-faire. Les politiques de Keynes et de ses disciples offrent un système d'intervention qui conserve les cadres existants (certains keynésiens vont parfois plus loin) et permet de compenser les insuffisances de l'activité privée. M. Klein assigne à l'Etat le rôle de prévenir le chômage et la stagnation.

Mais y a-t-il danger de stagnation ?

Dans l'éloge qu'il fait de Johannsen, précurseur de Keynes, M. Klein émet l'opinion que sa hantise de la stagnation, probablement fondée pour la Grande-Bretagne, était prématurée en 1908 pour les Etats-Unis : il n'avait pas prévu le boom de la décade 1920-1930 dans l'automobile et l'industrie du bâtiment... On ne peut davantage mettre en évidence la faiblesse générale de cette vue qu'on a eue sur la stagnation ! En dehors des possibilités d'expansion en profondeur de l'économie intérieure américaine, il reste à mettre en valeur des continents entiers. On est surpris, à l'heure où les Etats-Unis se tournent vers l'extérieur, de ne trouver aucun aperçu de commerce international. M. Klein se cantonne dans des solutions autarciques : il faut que l'Etat soutienne l'investissement et la consommation à un niveau élevé. Comme programme, par exemple : développement des habitations à bon marché, création de la « Missouri Valley Authority ».

La réalisation de tels projets heurtera des coalitions d'intérêts privés. M. Klein ne leur ménage pas son antipathie. Bien qu'il ne l'explicite pas, M. Klein serait proche du groupe keynésien socialiste, dont il donne Paul A. Sweezy pour leader. Dans de nombreux passages de son livre, M. Klein cherche à établir un pont entre Keynes et le socialisme, jusqu'à ce trait amusant de « gauchiser » Keynes en faisant passer Proudhon pour plus conservateur que lui...

Cependant, Keynes, selon M. Klein, n'apporte de remède qu'au chômage et à la stagnation; il laisse non résolues dans leur ensemble les questions du *fair employment* et d'une plus grande justice sociale. Mais, comme le dit l'auteur de la *Keynesian Revolution*, c'est là un autre problème.

Guy Trancart.

CHRONIQUE DE LA PENSÉE ET DES TRAVAUX ÉCONOMIQUES

NECROLOGIE : GERMAIN-MARTIN

La Faculté de droit et l'Institut de France sont en deuil : Germain-Martin n'est plus. Il avait été pour la Faculté un professeur du plus haut mérite; il était pour l'Institut un conseiller qui guidait cette grande Maison dans les difficultés budgétaires que soulevait la faiblesse croissante de la monnaie, et que l'Etat se souciait peu de secourir; il avait réussi à la maintenir à flot.

Ses études l'avaient préparé aux difficultés et son passage au Ministère des Finances lui avait appris à se tirer des pas qui paraissaient les plus difficiles à franchir.

Il était pour moi un ami de longue date; il m'avait présenté à sa famille, et j'avais plus d'une fois passé une partie de mes vacances dans cette Auvergne où il se permettait de faire une trêve, d'ailleurs courte, au travail. De ces vacances j'ai gardé un souvenir ému de l'accueil qui m'était fait et qui était vraiment familial.

Il avait été élève de l'Ecole des Chartes et de celle des Hautes Etudes. Il y a puisé le goût des méthodes précises; il a été l'élève et le disciple du grand juriste Esmein.

Sa famille était d'ancienne bourgeoisie de la ville du Puy. Il y a pris, je cite son texte même, le culte de la vérité, de la fidélité à la parole donnée, de l'effort qui assure le pain quotidien.

J'ai eu connaissance d'une page écrite par lui et qui est intitulée : *De l'enseignement économique à la politique*. Sa candidature politique fut posée dans l'arrondissement de Lodève, où il ne connaissait personne; il fit rapidement ses débuts à la tribune de la Chambre; débat qui lui valut le Sous-secrétariat d'Etat des Postes, Télégraphes et Téléphones (13 novembre 1928). Il connut très vite les difficultés suscitées par les syndicats et la cascade des chutes après celle du président Poincaré.

Germain-Martin a été un grand Français, toujours attentif à ce qui pouvait éviter les fautes des partis, et à guider le pays dans les voies sûres.

Il a fait un livre, parmi beaucoup d'autres, qui porte comme titre : *Les grands Messieurs qui firent la France*. Lui aussi aurait mérité d'être nommé ainsi et de servir d'exemple.

H. TRUCHY.

● **ECONOMIA INTERNAZIONALE.** — Bien que n'ayant plus effectué la recension des revues depuis l'époque de sa reparution, au lendemain de la Libération, la *Revue d'économie politique* ne saurait passer sous silence la naissance du nouveau périodique que constitue *Economia Internazionale*, qui se présente comme la revue de l'*Istituto di Economia Internazionale*.

Cet Institut a son siège via Garibaldi, à Gênes, dans les locaux de la Chambre de commerce de cette ville, dont il dépend, tout en avant une gestion autonome. Il se compose de membres ordinaires, qui versent une cotisation annuelle de 3.000 lires au minimum, et de membres honoraires, dont la cotisation est de 25.000 lires. Tous ses membres bénéficient du service gratuit des informations et des publications de l'Institut.

Le but de celui-ci est de promouvoir les études d'économie internationale en constituant, pour elles, un centre de coordination et de recherche, en même temps qu'un office d'informations.

La revue de l'Institut doit avoir une périodicité trimestrielle. Le montant de l'abonnement est de 2.500 lires pour l'Italie et 4.000 pour l'étranger, avec un tarif de 10.000 lires pour les abonnements de soutien. Chaque fascicule est vendu séparément au prix de 700 lires.

Son directeur est M. Valrico Travaglini, professeur à l'Université de Gênes et directeur de l'Institut d'économie internationale. Il est assisté, dans sa tâche, par un Conseil de direction et un Comité de rédaction. Le premier est composé par MM. Luigi Amoroso, professeur à l'Université de Rome; Epicarmo Corbino, professeur à l'Université de Naples; Gustavo del Vecchio, professeur à l'Université de Bologne; Luigi Einaudi, professeur à l'Université de Turin et président de la République italienne; Mauro Fasiani, professeur à l'Université de Gênes; Francesco Manzitti, président de la Chambre de commerce de Gênes. Le Comité de rédaction réunit : MM. Alberto Campolongo, directeur du Service d'études de la Société Ansaldo; Orlando d'Alauro, professeur à l'Université de Gênes et directeur adjoint de l'Institut d'économie internationale; Mario Giustetto, secrétaire de la Chambre de commerce de Gênes; Bruno Minoletti, professeur à l'Université de Gênes; Giuseppe Parenti, également professeur à l'Université de Gênes, et Aldo Scotto, assistant à la même Université.

Le premier numéro de la revue bénéficie d'une brillante collaboration internationale. M. W. W. Aldrich, président du Conseil d'administration de la Chase National Bank de New-York, ancien président de la Chambre de commerce internationale, insiste sur la collaboration qui doit exister entre *la Chambre de commerce internationale et le Conseil économique et social de l'O.N.U.* M. Luigi Einaudi, qui était alors gouverneur de la Banque d'Italie en même temps que vice-président du Conseil et ministre du Budget, donne ensuite une brève étude, pleine de confiance raisonnée, sur *l'Italie, le Fonds monétaire international et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement*. M. Gottfried von Haberler, professeur à l'Université de Harvard, analyse avec un optimisme qu'il justifie *la Situation cyclique actuelle de l'économie américaine à la lumière de la théorie des cycles économiques*. M. Luigi Amoroso, professeur à l'Université de Rome, consacre son attention au problème de *la Reconstruction de l'économie mondiale*. C'est le texte d'une conférence prononcée devant l'Institut d'économie internationale de Gênes, le 14 mai 1947, en faveur du rétablissement du commerce international et de l'étalon-or. Reprenant un sujet qui lui est familier, M. Colin Clark, directeur du « Bureau of Industry » de Brisbane, traite *Des fruits du progrès économique, au regard d'une politique de plein emploi*. M. Arrigo Serpieri, ancien professeur à l'Université de Florence et fondateur de l'Institut national d'économie

agraire de Rome, fait le point de *la Culture des céréales en Italie et l'économie mondiale*. M. L. Valk, ancien professeur à l'Université commerciale de Rotterdam, se penche sur *le Problème des transferts et l'idée d'une union monétaire internationale*. M. Giuseppe Ugo Papi, professeur à l'Université de Rome et vice-président de l'Institut de Finances publiques, expose *Une condition au succès du « plan Marshall »*, à savoir l'intensification des échanges internationaux. M. Francesco Vito, professeur à l'Université catholique du Sacré-Cœur de Milan et directeur de la *Rivista internazionale di Scienze Sociali*, traite *Du système de la monnaie-or au Fonds monétaire international*, en vue de défendre cette institution contre le scepticisme avec lequel l'ont accueillie certains.

Après ces différents articles, la revue consacre une seconde partie à des analyses de conjoncture économique. La situation italienne est commentée par M. Alberto Campolongo; l'insuccès de la convertibilté de la livre anglaise, par M. D. J. Morgan; la crise financière britannique, par M. Orlando d'Alauro; le « scénario américain », par M. J. D. Calderwood; l'économie soviétique, par différents auteurs; la situation de la France, par M. Lucien Laurat, etc. La Belgique, l'Allemagne, la Suède, la Tchécoslovaquie, la Yougoslavie, la Turquie, le Brésil, le Japon, la Nouvelle-Zélande, font chacun l'objet d'un tour d'horizon général, ou d'une étude particulière, sur un aspect de leur politique économique, avec la collaboration de MM. Padoa, Cederwall, Okyar, Mortara, Scotto, Seymour, etc. Enfin, des considérations d'ordre international sont émises par MM. Wilcox, sur *le Comité préparatoire de la Conférence pour le commerce international;* Minoletti, sur *le Marché maritime*, etc.

La troisième partie de la revue est consacrée à un *Bulletin émérographique d'économie internationale*, que l'on peut également se procurer séparément et imprimé sur un seul côté, aux fins de collage sur fiches, pour la somme de 1.000 lires par an, à l'étranger.

L'ensemble constitué par ce tryptique : articles de fond sur la situation et la politique économique internationale, monographies de conjonctures nationales, et bibliographie analytique des périodiques économiques, est des plus impressionnants. La revue qui nous l'apporte mérite qu'on salue sa naissance et qu'on encourage ses premiers pas. — Gérard Dehove.

● **UN CENTRE FRANÇAIS D'ETUDES ANDINES.** — Le 14 mai 1948 a été inauguré à Lima le *Centre français d'études andines*, dirigé par notre compatriote M. Jean Vellard, professeur à l'Université de San Marcos. Les études et recherches seront d'ordre géographique, biologique, ethnologique et social. A ce dernier titre, elles intéressent les économistes : les pays andins constituent pour eux un champ d'observations immense et à peine exploré, qu'il s'agisse de la situation actuelle ou des civilisations passées. Il est à prévoir que le Centre répondra aux espérances qu'il a suscitées, et qu'il deviendra un Institut, analogue aux Ecoles de Rome et d'Athènes. — Louis Baudin.

● **THESES SOUTENUES DEVANT LA FACULTE DE DROIT DE MONTPELLIER. — 1944** : Vezy (Alain), Les idées politiques de l'avocat Linguet. = Pequignot (G.), Contribution à la théorie générale du contrat administratif (imprimée) = Abet (P.), Le serment du fonctionnaire public = Vayssette (J.), Les allocations familiales en agriculture = Record (Félicie), La théorie des révolutions chez les écrivains politiques classiques. = Zénelas (Gemal), La représentation des intérêts économiques dans l'Allemagne moderne. = Torelli (Janine), La situation financière des corps de

métiers à Montpellier à la fin de l'ancien régime. — **1945** : RAYNAUD (Etienne), Le transport maritime, richesse nationale. = GOULESQUÉE (Jacques), La participation des ouvriers et employés aux bénéfices d'entreprise. = SOLIER (Jacques), L'Assemblée consultative provisoire. = MATHIEU (René), La pensée politique de Mme de Staël. = VINCENT (Maurice), Des halles et marchés et de l'occupation d'emplacement dans les halles et marchés. — **1946** : LAVAIL (Odette), Les œuvres sociales de protection de l'enfance malheureuse dans la région de Montpellier. = KAMBOUROFF (Pierre), La condition des travailleurs en Russie soviétique. = SAINT-ANTONIN, Le marché des engrais. = BONNEAU (Jacques), L'expérience de l'organisation professionnelle en France depuis 1939. = COMBES (Daniel), Les transformations du problème viticole franco-algérien depuis 1939. = BENAMOUR (Georges), Le change algérien. = BORIES (Pierre), Le financement de la viticulture. = ROUSSIÈRE (Robert), Les accords de Bretton-Woods et la France. = COUSINIE (Jacques), De la révision des rentes dues à la suite d'un accident de travail ou de maladie professionnelle. = CROS (Marc), L'étranger et le droit pénal. = MARIEU (Pierre), Les mines de Carmaux. — **1947** : LIÉGEON (Anne-Marie), Le rôle du médecin d'entreprise. = VASSAS (Antonin), Les coopératives devant l'impôt direct. = MIREPOIX (Guy), L'extension des réquisitions et la jurisprudence pendant la dernière guerre. = BESSET (Gérard), Le nouveau régime des allocations familiales agricoles. = ABAUZIT (Ludovic), L'égalité juridique des individus. = VICHE (Gérard), La sanction professionnelle. = GABRIEL (Joseph), L'Etat et les banques, étude de la loi du 2 décembre 1945. = FARRE (Robert), De l'influence de Nietzche sur la pensée politique allemande (imprimée). = THÉRY (Jacques), Le gouvernement de la IVe République. — **1948** : BRODARD (Jacques), Le règlement intérieur d'entreprise. = RICHARD (Henri), La recherche du pétrole dans l'Union française. = THÉVENET (Jean), La loi du 30 août 1947 sur l'assainissement des professions commerciales. = GALLIX (Maurice), La vente des biens nationaux pendant la Révolution dans les districts de Montpellier-Lodève. = HUGUES (Jean), L'Industrie aéronautique française et les nationalisations. = MOLINS (André), Le Mercier de la Rivière et la philosophie sociale et politique des physiocrates. = HARTMEYER (Marcel), Les problèmes fiscaux du marché viticole français. = FIGÈRE (Maurice), La pratique budgétaire actuelle. = LARGUIER (Jean), Etude sur la notion de titre en droit privé. = MARTIN (Raymond), L'économie politique devant la Weltanschannung nationale-socialiste. = CAUVY (André), Les idées politiques et sociales du curé Meslier (1666-1729). = GIBERT (Henri), Le problème de la détermination des ressources et des charges entre le budget général et les budgets locaux en A.O.F., son évolution depuis 1939. = DOBROUCHKESS (Geneviève), Le service public d'enlèvement des ordures ménagères. = SCHONBERG (Edmond), La comptabilité de fait. = WILLIS (Stewart), La nature juridique de la convention collective du travail dans la province de Québec. = LAAGEL (Renée), Contribution à l'étude de la pensée politique de Heine. = DERRALI (Joseph), Mutations à titre onéreux et impôt de solidarité nationale. = AURIAS (Paul), Le droit de propriété et l'urbanisme. = BRU (Georgette), Conditions de vie des ouvriers lainiers à Bédarieux au XIXe siècle. = BOOT (Francis), La politique de redressement économique de la Belgique d'après guerre.

● **THESES SOUTENUES DEVANT LA FACULTE DE DROIT DE LILLE.** — **1942** : VERLINDE (Pierre-Louis), L'œuvre économique de Louis Blanc (imprimée). = COUCKE (Gaston), Le procédé du stoppage à la source en droit fiscal français (imprimée). = BOULLET (Louis), Une assurance du risque de guerre : betteraves et sucres (imprimée). = LEMBREZ (Edouard), Essai sur

les théories et les modes de répartition du profit en France au XXe siècle (imprimée). — **1943** : COPIN (Albert-René), Les doctrines économiques et les débuts de la législation ouvrière en France (imprimée). = COULON (Marius), L'artisan devant l'impôt (imprimée). — **1944** : DUSSERT (Jean), Essai sur la notion de droit économique. = ROUSSE (Fernand), Les assurances sociales en agriculture (imprimée). = DUBOUT (Charles), La solution des conflits sociaux en France et en Allemagne. — **1945** : LEPERS (Gérard), La pensée économique de François Vidal. = BAJEUX (Octave), Vers la propriété culturale : le problème du fermage et son évolution (imprimée). — **1946** : NEUVILLE (Raymond), La faïence à Desvres : évolution historique, économique et sociale. = COCUD (Jean), Les papeteries de la vallée de l'Aa. = PAPILLARD (François), L'organisation sociale et familiale des populations noires du Soudan français. — LIEF (Georges), La pensée économique et sociale d'Eugène Buret. = DUFLO (Pierre), Les taxes sur le chiffre d'affaires et l'entreprise de travaux. — **1948** : HÉAULME (Max), L'évolution commerciale des houillères du Nord et du Pas-de-Calais. = COPIN (Gilbert), Le port de Dunkerque : son équipement technique, son rôle économique.

● **UN MANUSCRIT INEDIT DE V. PARETO.** — M. G.-H. Bousquet, professeur à la Faculté de droit d'Alger, communique : « Depuis la mort de V. Pareto, je suis possesseur d'un manuscrit inédit du Maître et qui est, sans doute, le seul qui existe de ce dernier, les autres ayant été détruits très probablement. A l'occasion du centenaire de la naissance de Pareto, j'ai déposé ce manuscrit (il s'agit d'un journal tenu par lui en 191 ?), à la Bibliothèque de l'Université d'Alger, où il peut être consulté. J'y ai joint une notice qui ne pourra être consultée que dans un avenir plus éloigné. Le *Giornale degli Economisti* doit d'ailleurs publier quelques brefs extraits de ce manuscrit, précédés d'une courte introduction de ma main. »

La Rédaction met à profit cette communication pour signaler que la deuxième livraison de 1949 est consacrée à l'œuvre de Vilfredo Pareto et à ses prolongements.

REVUE DES LIVRES

Réimpressions et traductions d'ouvrages classiques.

Clark (John Bates et John Maurice), *Textes choisis*. Préface par Emile James. Un vol. de 334 p., Paris, Librairie Dalloz, 1948. Collection des Grands Economistes, publiée sous la direction de M. le professeur Baudin.

On peut se demander pour quelles raisons les ouvrages étrangers quasi classiques et fondamentaux de la pensée économique ne sont pas traduits, beaucoup moins semble-t-il qu'au XVIII[e] ou XIX[e] siècle. En dehors des difficultés matérielles actuelles de l'édition, est-ce indifférence, trop grande spécialisation, la profusion rendant le choix difficile, ou la connaissance des langues étrangères est-elle plus répandue ? Sans prétendre découvrir ou accepter de se mettre à la remorque de la pensée étrangère, on ne peut que regretter cette absence pour le public éclairé et celui qui ne possède plusieurs langues. Aussi faut-il féliciter la Collection des Grands Economistes, publiée sous la direction de M. Baudin, de faire paraître des textes, heureusement choisis et savamment préfacés par M. J., de J. B. C. et J. M. C. et de nous promettre des textes de Keynes.

On a beaucoup usé, et abusé, des termes d'économie statique et d'économie dynamique; il était donc utile d'avoir les principaux passages de deux auteurs présentés parfois comme les représentants de ces deux tendances d'études. Il appartenait d'ailleurs à M. J. de rappeler, en un raccourci lumineux et pénétrant de leur œuvre, ce que cette opposition simple entre le père et le fils a un peu d'arbitraire, et de présenter au contraire leur continuité de vues qui reflètent les différences de préoccupations de deux générations dans un milieu qui s'est modifié. On peut en effet relever chez les deux C. comme trait commun, leur philosophie de vie — avec sans doute plus de nuances chez J. M tout pénétré de scrupules et du doute scientifique — ce souci de conduite morale et des conséquences morales de la vie économique, qui peut s'expliquer par des fondements religieux, voire puritains, dont ils sont imprégnés. Ne peut-on également avancer que l'un et l'autre ont centré leurs travaux sur la loi des rendements non proportionnels, envisagée du point de vue technique surtout, et ses répercussions sur les prix, l'organisation économique, la répartition, les fluctuations économiques ? D'ailleurs, l'influence de l'œuvre de J. M. C. n'apparaît pas étrangère aux théories contemporaines du revenu et de la comptabilité sociale, ni aux attaques de la pensée actuelle contre les théories marginalistes des prix de concurrence imparfaite, de monopole considérées comme statiques et loin de la réalité, voire au néo-libéralisme (sa conception de la liberté en vue de

l'épanouissement de l'homme et en limitant les abus de la concurrence et de la planification).

Sans doute pourrait-on reprocher à ces extraits d'être trop courts, de laisser de côté *Strategic factors* et quelques articles importants récents (*workable competition*, ...); mais cela est dû à une place trop limitée, et nous aurions mauvaise grâce à ne pas remercier M. J. d'avoir mis à la portée du public l'essentiel de la pensée de deux auteurs que l'on ne peut ignorer.

F. Trevoux.

Statistique.

Marchal (André), *Economie politique et technique statistique*. 3e éd. Paris. Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1948.

L'ouvrage d'A. M. est devenu classique, puisque le voici parvenu à sa troisième édition en un très petit nombre d'années. Les lecteurs de la Revue connaissent déjà les deux premières éditions. La troisième se caractérise par son caractère plus systématique : l'auteur, plus sûr de ne rien oublier, est arrivé à un classement définitif des matières qu'il traite; il se montre plus indépendant à l'égard des ouvrages qui avaient servi de points de départ à sa première étude en 1943.

Ce n'est pourtant pas un traité complet de statistique, mais bien un traité de la statistique appliquée à l'économie politique. Il en résulte qu'A. M. n'oublie jamais de montrer que, soit pour expliquer, soit pour prévoir, la statistique reste pour l'économiste un instrument indispensable, mais imparfait. Il se rappelle la phrase de P. Perroux : « Jamais l'analyse statistique pure et simple ne livre son secret. »

Il n'oublie pas non plus que toute prévision d'après les statistiques est une sorte d'extrapolation fondée sur l'hypothèse gratuite que le comportement d'hier sera encore celui de demain. Surtout il montre que tous les économistes qui étudient les statistiques demandent plutôt aux chiffres la vérification d'une idée préconçue que la genèse d'une idée. On doit savoir à l'avance ce qu'on cherche dans une étude statistique par peur de ne rien trouver.

Qu'est ce que cette 3e édition comporte de nouveau ? D'abord, à propos des relevés de faits, un rappel du procédé des sondages, dont le caractère conjectural est bien marqué. D'autre part, une étude plus poussée des méthodes de prévision économique. Les travaux d'Alfred Sauvy y sont justement utilisés. Enfin et surtout une étude de la technique des « modèles » économiques, présentés comme un remède à l'insuffisance du matériel statistique. Un modèle c'est « une représentation symbolique formée de l'interaction de certains phénomènes économiques, étendue à un système économique entier, ou à une partie de ce système ». Ne pouvant comme le chimiste isoler en vue d'une expérimentation les éléments dont il analyse l'action, l'économiste choisit parmi les faits économiques un certain nombre de variables dont l'ensemble constitue un système, et par voie déductive étudie leurs conséquences. De cette méthode, utilisée surtout par Ralder, Hansen et Samuelson aux Etats-Unis, Tinbergen en Hollande, et par les Suédois, A. M. donne des exemples et précise dans quelles conditions cette méthode peut rendre service.

Ainsi, d'une édition à l'autre, A. M. tient-il constamment son ouvrage au courant de toutes les nouveautés importantes concernant son sujet

Emile James.

Démographie.

Citroën (H. A.), *Les migrations internationales : un problème économique et social.* Un vol. in-8°, 186 p., Paris, Librairie de Médicis, 1948.

M. C. est de culture internationale (on le sent à certains anglicismes de son style) et s'intéresse tout particulièrement à l'émigration israélite. C'est surtout, mais non exclusivement, à ces deux points de vue qu'il défend la liberté des migrations internationales, pièce essentielle du régime libéral sous lequel de 1815 à 1914 l'Occident développa si prodigieusement sa prospérité. Il réfute avec beaucoup de force les objections populaires contre l'immigration, considérée comme un facteur de chômage ou de baisse des salaires — objections dont tiennent grand compte les élus du suffrage universel. La politique du « plein emploi » s'oppose, remarque-t-il, à la liberté des migrations, car par elle « le passeport devient... une espèce de police d'assurance et confère le droit à la participation à des biens strictement limités » (p. 147). Il est impossible de discuter ici toutes les idées d'un livre qui fait penser (les pays d'immigration ont-ils raison de rechercher de préférence les agriculteurs ? p. 156), mais il faut noter l'extraordinaire rapidité des changements actuels dans le domaine des migrations comme dans tous les autres. Dans les années précédant la seconde guerre mondiale, le nombre des hommes désireux d'émigrer pour des motifs économiques avait, à cause des allocations de chômage, beaucoup diminué. Aujourd'hui, il s'est accru de toutes les « personnes déplacées » et les restrictions à l'immigration nuisent à bien plus de gens.

Jean Bourdon.

Echanges internationaux et politique douanière.

Gambino (Amedeo), *Gli ammodernamenti della teoria degli scambi internazionali.* Un vol. 17 × 24, 61 p., Padova, Cedam, 1946.

Publié sous les auspices de l'Institut d'économie et de politique économique et financière de l'Université Bocconi de Milan, ce petit volume ne constitue pas un exposé systématique et exhaustif de la théorie des échanges internationaux. Il se présente volontairement comme un recueil de quatre contributions, portant sur des points controversés ou méritant une élucidation particulière.

La première étude, dont le titre est devenu celui de tout l'ouvrage, est la plus générale et, à notre avis, la plus intéressante. L'auteur y pose clairement le problème de la modernisation de la théorie. On sait que tout en ayant été considérablement précisée, complétée et améliorée depuis Ricardo, celle-ci reposait encore, jusqu'à ces dernières années, sur la vieille théorie de la valeur travail. C'est en temps de travail, ou, plus précisément, en comparant les effectifs de travailleurs nécessaires, dans le cadre d'une année, au Portugal et en Angleterre, pour les deux marchandises retenues par lui, que Ricardo avait dégagé sa loi des coûts comparés relatifs. Il raisonnait donc en termes de coûts réels. Si on veut raisonner en termes de coûts monétaires, et intégrer la théorie des échanges internationaux dans le cadre de la théorie générale de l'équi-

libre économique, cela ne présente pas d'inconvénients pour le principe du « paradoxe ricardien », ni pour ses applications à l'« équation de la demande réciproque », mais cela crée des difficultés en ce qui concerne la détermination du caractère avantageux des échanges internationaux pour les participants. C'est en ce sens qu'il faut « situer » et apprécier les travaux d'Haberler et de Ohlin. L'auteur s'efforce d'en dégager le sens dans des conditions intéressantes, qui complètent opportunément les études de nos collègues, MM. Henri Denis et J. Lajugie, parues dans la *Revue d'économie politique*, en janvier-février 1940 et mars-avril 1947.

La seconde étude est intitulée *L'élasticité des demandes réciproques et les déplacements des rapports d'échanges internationaux*. Elle discute les critiques de Graham à la thèse traditionnelle, d'après laquelle les pays pauvres seraient les plus avantagés, dans l'échange international. La prise en considération de l'élasticité de la demande des pays envisagés apparaît, à cet égard, comme extrêmement utile, afin de préciser leurs positions respectives, et leurs « chances » d'avantages à retirer de l'échange international.

Le troisième essai, qui a pour titre *Coûts croissants et coûts décroissants dans les échanges internationaux*, s'efforce de déterminer si un pays définitivement spécialisé dans des productions à coûts croissants et ayant abandonné les productions à coûts décroissants se trouve infériorisé dans l'échange international.

Enfin, le quatrième et dernier essai est consacré au *Paradoxe ricardien et la critique malheureuse de Pareto*. Il reproduit le texte d'un article publié en mars-juin 1943 par la *Rivista di storia economica*. Depuis lors, la question a été reprise par M. A. de Toma, dans un article intitulé *In merito a un osservazione critica del Pareto*, paru dans le *Giornale degli Economisti* de mai-juin 1946 et par M. G., commentant ce dernier article, dans un autre numéro de la même revue (janv.-févr. 1947), qui porte le même titre que la contribution de A. de Toma.

En même temps qu'elles témoignent de l'intérêt théorique qui s'attache à ces problèmes, ces discussions soulignent le mérite des chercheurs, qui, comme M. G., y participent activement tout en s'efforçant de « dresser le bilan » des acquisitions effectuées et des difficultés qui subsistent.

Gérard Dehove.

Nurksē (Ragnar), *Conditions of international monetary equilibrium*, 1945; **Kriz (Miroslav A.)**, *Postwar International lending*, une broch. de 29 p., 1947; **Lutz (Friedrich A.)**, *The Marshall plan and european economic policy*, une broch. de 20 p., 1948, Collection *Essays in international finance* du *Department of Economics and social institutions*, Princeton University, U. S. A.

Les brochures que nous avons reçues font partie d'une série d'essais commencée pendant la guerre, avec une étude des plans Keynes et White par F. A. Lutz, et où figurent également de courts travaux de F. D. Graham, Howard S. Ellis, Arthur I. Bloomfield et F. A. Sauthard Jr. Elle double si elle ne remplace pas la série d'ouvrages plus importants qu'a publiée la section de Finances internationales de l'Université de Princeton et qu'avait inaugurée Frank D. Graham avec son importante analyse de l'*hyper-inflation* en Allemagne. La nouvelle formule est heureuse; elle fait place à l'esprit d'équipe tout en respectant l'originalité de chaque auteur; elle évite les attentes qui retardent la publication des

travaux collectifs et la dispersion qui risque toujours d'entraîner la précarité des meilleurs articles de revue...

La qualité des études doit être telle, cependant, qu'elles ne paraissent pas périmées au bout de quelques années. Ainsi en va-t-il certainement du travail de Ragnar Nurkse, publié au printemps de 1945. Nous avons lieu de supposer que ses idées ont évolué, depuis lors, à bien des égards. Sa dernière communication au Congrès de l'*American Economic Association* témoigne d'une très vive intelligence des problèmes européens actuels. R. N. ayant le courage d'insister sur la distinction essentielle entre les mesures restrictives qui ont un but *agressif* et celles qui, purement *défensives*, s'imposent dans les circonstances actuelles. Déjà, dans cette brochure de 1945, il s'était efforcé de préciser le critérium de la balance des paiements; c'était alors pour établir les normes qui devraient s'imposer au fonds monétaire international. Tout en répudiant la définition de Cassel de la « parité des pouvoirs d'achat » (pseudo définition « dont les termes eux-mêmes auraient besoin d'être définis » et, sur ce point, nous devons rappeler une fois de plus les critiques vigoureuses qui avaient été immédiatement faites en France), il s'attache à l'idée d'un taux d'équilibre des changes — tout en nuançant en fonction de l'exemple allemand, après 1934 (équilibre des paiements, mais grâce à des restrictions sévères) et de l'exemple anglais des années 1925-1931 (équilibre maintenu au prix d'une pression déflationniste) son critérium du niveau souhaitable. Mettant en lumière le rôle des liquidités internationales comme *couverture* ou *amortisseur* des fluctuations économiques survenant de l'extérieur, il se préoccupe, avant tout, de la possibilité de politiques compensatrices en cas de propagation d'une dépression mondiale (cette couverture éviterait l'effet brutalement déflationniste des *règles du jeu* de l'étalon-or — proposition que nous pourrions rectifier, avec R. Triffin, en disant que la « règle du jeu » suivie par les banques centrales entre les deux guerres aggravait le fonctionnement de l'étalon-or classique). Le développement des investissements à long terme était jugé nécessaire par l'auteur pour éviter l'épuisement de ces réserves internationales, réparties entre pays inégalement « riches ». R. N. tenait également à mettre en garde contre la distinction purement formelle entre les mesures de politique commerciale (restrictions quantitatives) et celles de politique monétaire (restrictions de change) et soulignait que le maintien de la stabilité des changes était lié au maintien de l'activité économique à des niveaux d'emploi suffisamment élevés.

On reconnaîtra dans ces réflexions les idées subtiles qui, faisant état des expériences d'entre-deux-guerres et des préoccupations, sinon des suggestions keynésiennes, semblent inspirer beaucoup des experts d'aujourd'hui. Elles se relient plus directement aux conditions d'hier et peut-être de demain (grande dépression) qu'à celles de l'immédiat après-guerre. L'effort de révision avait été des plus importants, mais un certain flottement devait se manifester pour la « période de transition ». A cet égard, R.-N. reste-t-il persuadé qu'un taux de change permettant l'équilibre des balances des comptes puisse *toujours* être trouvé? Sa réponse selon laquelle, en cas d'inélasticité des offres et des demandes, la solution serait dans l'*appréciation* du change (p. 10), ne semble pas témoigner, pour une fois, d'un effort de réflexion bien sérieux (*a contrario*, elle permettrait de souligner les difficultés actuelles). Mais dans l'ensemble, R. N. qui, aujourd'hui professeur à l'Université de Columbia, est resté l'un des économistes les plus appréciés des milieux internationaux, aura su com-

muniquer — comme dans le livre sur *les Leçons de l'expérience monétaire internationale*, l'un des derniers qu'a publiés la *Société des Nations* — une très intelligente et précise mise au point de ce qu'il avait su apprendre au service de cette première grande institution internationale.

Nous parlerons peu de la brochure de M. Kriz qui comporte des renseignements très précieux sur l'endettement international de la fin des hostilités à la veille du Plan Marshall. L'importance des prêts et subsides déjà accordés confirme l'idée que, du point de vue strictement économique, ce plan n'a fait que permettre la prolongation d'un état de fait acquis depuis les années de prêt-bail et qui n'avait cessé de se poursuivre. Comme nous avons pu obtenir de l'auteur qu'il mette à jour cette étude en français pour le livre collectif, *le Continent américain et le déséquilibre mondial*, que vient de publier le Centre d'études de Politique étrangère, on pourra plus aisément se référer à ce dernier travail.

Le professeur F. A. Lutz est également connu du public français : ses communications à l'I. S. E. A., en 1947, avaient particulièrement attiré l'attention. Nous espérons que son amitié ne s'alarmera pas si nous soulignons une certaine réception à la lecture de son essai sur le plan Marshall et la politique économique européenne. Sans doute a-t-il été entraîné par le goût du paradoxe dans la défense de positions « orthodoxes ». Il résume lui-même sa thèse en affirmant que le retour des pays européens au commerce multilatéral *dépend moins du volume de l'aide qu'ils pourront recevoir que de leur propre politique économique*. Sans doute, en un certain sens, la proposition va de soi puisque « retour au commerce multilatéral » signifie « retour au régime libéral » et que les pays (sous réserve de ce qui est dit p. 15 et s.) devraient toujours garder une certaine autonomie à cet égard. Mais il est clair que la pensée de F. L. va plus loin et qu'en 1948 il reste persuadé, bien plus que Nurkse en 1945, qu'à un taux des changes ou à un autre l'équilibre des paiements aurait pu s'établir au lendemain des hostilités, même pour les pays ravagés par la guerre (encore qu'il insiste sur l'exemple peu représentatif à cet égard de la Suède). D'où son ardeur à réfuter l'idée d'une « pénurie de dollars » (p. 8). Ne retrouve-t-on pas, derrière cette conviction d'une réadaptation toujours possible en système libéral, une confiance inébranlable dans les démonstrations classiques ? Faut-il rappeler que la loi des « coûts comparés » tend évidemment à prouver cette possibilité pour une économie en expansion continue, *lorsque la population des pays a déjà rejoint son niveau naturel, fût-ce sous l'action des facteurs malthusiens*, mais témoigne non moins évidemment du contraire au lendemain d'un grand désastre, après rupture de continuité et effondrement partiel des structures : ce serait non seulement le change, mais la population qui devrait se réadapter « aux nouvelles conditions d'équilibre » et retrouver un « niveau naturel ».

A partir de ce point de départ, on reviendrait peut-être aux réflexions que nous avons cru pouvoir développer ici même (dans notre chronique du *Commerce extérieur* 1939-1946 — voir aussi notre contribution à l'ouvrage précité sur *le Continent américain et le déséquilibre mondial*), réflexions que nous avons le plaisir de trouver également sous la plume de Mrs. J. Robinson, dans un récent numéro de la *Review of Economic Studies*. Le professeur F. L. est trop averti pour ne pas corriger sa condamnation de l'idée d'une « pénurie de dollars » en faisant appel à celle d'une « demande additionnelle de marchandises ». Les récents rapports sur les besoins de l'Europe (que ce soit celui du Comité des Seize, celui de l'I. N. S. E. E. ou celui de l'O. N. U.) montrent suffisamment

que cette demande n'a rien d'artificiel et chacun a reconnu qu'elle ne pouvait être compensée immédiatement par des exportations suffisantes. Sur ces faits, la discussion n'était pas possible : s'il s'agit de bannir l'expression et de parler seulement de *besoins de marchandises* et non de *besoins de dollars*, nous y consentirons volontiers; cette expression anglo-saxonne commode — et qui a fait fortune — ne figure peut-être pas parmi les « importations indispensables ». Cette divergence de vues nettement précisée, nous ne pouvons que louer F. L. pour la clarté de son exposé. Persuadé que le déficit des échanges doit être attribué essentiellement à une mauvaise politique économique et au caractère excessif des plans d'investissement, l'auteur affirme en outre l'incompatibilité pratique, sinon théorique, entre l'économie dirigée et le commerce multilatéral. L'aide américaine devrait être subordonnée au changement des politiques économiques nationales, mais, conformément à la résolution de la commission des Affaires étrangères du Sénat américain du 8 janvier 1948, des conditions rigoureuses ne devraient pas être expressément exigées. Une tactique plus souple serait préférable et l'aide ne devrait pas être accordée pour un délai trop long (que l'auteur fixait cependant à 4 ou 5 ans).

Ainsi, chacune des brochures analysées semble bien avoir apporté des analyses, informations ou témoignages importants, en dépit de leur caractère extrêmement bref. Des réserves peuvent être formulées, bien entendu, réserves qui ne seraient d'ailleurs pas les mêmes selon les critiques. D'autre part, une brochure n'a jamais la valeur didactique d'un gros ouvrage. Mais pour l'échange des idées, notamment entre économistes de différents pays, le service rendu apparaît considérable.

Jean Weiller.

Patterson (E. M.), *An Introduction to World Economics*. Un vol. in-8° de 704 p., New-York, The Macmillan Company, 1947.

Affirmer que le monde est un tout interdépendant est un truisme, mais ce n'est peut-être qu'en répétant cette évidence que sa signification profonde finira par influencer la pensée économique et politique. C'est en ces termes que E. M. P., professeur d'économie politique à l'Université de Pennsylvania, introduit son livre sur l'économie mondiale.

Son ouvrage, d'une lecture facile, est sans prétention théorique. Il essaie, avant tout, de fournir les dernières données d'un monde en rapide évolution, plutôt que d'étudier les problèmes que les échanges internationaux posent à l'économiste, comme le fit Jean Weiller dans ses « Problèmes d'économie internationale ». L'auteur a préféré le terme « d'économie mondiale » à celui « d'économie internationale », montrant ainsi qu'il entendait davantage faire ressortir des données communes, plutôt que de juxtaposer l'étude des différentes économies nationales. Sans doute les spécialistes ne trouveront dans ce livre aucune idée originale, aucune donnée nouvelle et bien des rappels leur paraîtront inutiles. Mais cet ouvrage, rédigé pour des étudiants américains, atteste combien ceux-ci sont préparés d'une façon pratique et directe à leur rôle de citoyens du monde. Ce souci de mettre à la portée des adolescents des problèmes réservés trop souvent aux spécialistes est à méditer et à retenir, si même la forme est parfois un peu primaire.

Il ne semble pas exister, à notre connaissance, de « *manuel* » similaire

en France, qui condense en aussi peu de pages l'essentiel des données de l'économie mondiale et de ses problèmes. Sans doute, les pages consacrées par E. M. P. à la population mondiale et aux ressources naturelles se retrouvent-elles dans les livres classiques de géographie, mais il est rare de voir ces données liées étroitement aux problèmes du commerce mondial, de la balance des comptes des différents pays, des mouvements de capitaux et des mécanismes financiers internationaux.

Regrettons que la partie consacrée aux cartels et aux trusts internationaux soit trop brève, que celle consacrée aux questions monétaires entre les deux guerres soit traitée superficiellement et, enfin, que l'auteur n'ait pas eu l'opportunité d'insister — étant donné la date de la parution du livre — sur la Conférence Internationale du Commerce et de l'Emploi (excepté p. 626-627). Ce livre sans prétention, illustré de graphiques résumant les derniers travaux économiques de la Société des Nations, agrémenté d'une bibliographie sélectionnée, est un véritable manuel. Il en a les limites et les qualités. Cet ouvrage est, en définitive, non seulement une introduction à des problèmes dont les données sont trop souvent dispersées, il est aussi un livre très à jour de références, utile à ceux qui s'intéressent à l'évolution de l'économie mondiale.

René SERVOISE. (New-York.)

Institut de Droit comparé de l'Université de Paris (Section économique), *Annales économiques* (Publiées sous la direction de H. Truchy, J. Hamel, M. Byé et A. Sioupnitzky). *Nouvelle série*. N° 1, 1948. *Les cadres juridiques du commerce extérieur* (1re série). Un vol. in-8° de 86 p., Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1948.

L'Institut de droit comparé de l'Université de Paris affirme sa vitalité par l'organisation d'une nouvelle série de publications régulières, portant sur les problèmes économiques. Le premier numéro est une présentation du compte rendu de diverses réunions tenues en 1942 et 1943 et consacrées à l'étude des problèmes du commerce international, envisagés plus spécialement sous leurs aspects juridique et financier. Chaque séance comportait un exposé introductif, confié à un rapporteur qualifié et suivi d'une discussion destinée à confronter les points de vue et à dégager les voies et moyens d'un accord d'ensemble.

Ainsi furent successivement examinés, du point de vue juridique : l'activité des groupements d'importation, le contrat de vente en droit international et l'arbitrage commercial international, puis les divers problèmes posés par le financement du commerce international dans une économie à changes le plus souvent contrôlés, y compris le problème du règlement international des opérations de compensation et de clearing multilatéral. A une époque où les relations commerciales de la France écrasée et spoliée se bornaient à un simulacre d'échanges avec le Reich hitlérien, assortis d'un pseudo-clearing dont on sait à quelles fins il avait été constitué, il fallait un certain courage pour aborder, sous le nez de l'occupant et en toute indépendance d'esprit, l'analyse d'une matière aussi délicate.

L'avant-propos du professeur Hamel le rappelle fort opportunément, en ajoutant, sur la nécessaire coopération entre le juridique et l'économique, des propos qui n'ont rien perdu de leur actualité.

Gaston LEDUC.

Monnaie.

Erard (Maurice), *La thésaurisation.* Un vol. de 176 p. Lausanne, F. Rouge, 1947.

Ce livre contient des choses excellentes et d'autres beaucoup moins bonnes. Et l'auteur mérite des félicitations pour les premières et l'indulgence pour les secondes, car, comme il le souligne lui-même, il n'existe pour ainsi dire aucun ouvrage d'ensemble écrit avant le sien sur cet important problème.

Le plan adopté par M. E. distingue deux parties. La première est consacrée au « problème en économie politique » (histoire, définition, causes et effets de la thésaurisation), la seconde au « problème en politique économique » (essais de calcul du montant de la thésaurisation — et lutte contre la thésaurisation). L'opposition est sans doute un peu formelle puisque seules les 12 dernières pages de l'ouvrage concernent la politique économique proprement dite — tout le début de la seconde partie étant consacré à une approche statistique de la thésaurisation. A l'inverse, la première partie qui, en principe, est destinée à une étude descriptive et interprétative du phénomène contient de nombreux — et fort intéressants — passages relatifs à la politique monétaire de la Suisse au début des deux guerres mondiales.

Le va-et-vient qui résulte de cette méthode — des citations d'auteurs, des paragraphes à tendance théorique, aux exposés de la situation, aux descriptions juridiques et enfin aux mesures de politique économique — déroute parfois le lecteur; il a sans doute nui également à la concentration de l'auteur et lui a masqué certains aspects décisifs du problème. M. E. a, très consciencieusement et très utilement, rassemblé une somme de renseignements et de citations qui n'avaient jamais été réunis et qui constituent la base même de toute étude approfondie. Malheureusement, il ne semble pas toujours exploiter à fond le matériel considérable qui lui aurait cependant permis de dominer son sujet.

Le chapitre historique à lui seul représente un travail et des lectures qu'on ne doit pas sous-estimer. Mais M. E. se borne à donner, dans l'ordre chronologique, sans la moindre subdivision ou la moindre tentative pour regrouper les auteurs ou rechercher les affinités, d'excellents extraits qui vont du XVIe siècle (Bodin-Davanzati) à la fin du XIXe siècle (Walras). Et pourtant des rapprochements incessants sont suggérés au lecteur — des « fortunes pécuniaires stériles » de Quesnay à la formule de Bastiat : « Thésauriser, c'est dessécher les veines du peuple » — par exemple. Marx est sans doute un des premiers à avoir dégagé, malgré une terminologie encore incertaine, l'épargne, la liquidité, la thésaurisation.

Quant à Walras, il reconnaît que son mécanisme suppose que les quantités de monnaie existantes sont intégralement et immédiatement rapportées sur le marché. M. E. continue la citation : « Cette circonstance ne change rien aux conditions essentielles du mécanisme ». Et pourtant, un peu plus loin, Walras doit reconnaître un certain effet déflationniste de la thésaurisation. Il y avait là, peut-être, un élément de discussion de grand intérêt, qui semble échapper à M. E. : le fonctionnement du schéma walrasien n'implique-t-il pas, en plus du plein emploi des facteurs de production, le *plein emploi de la monnaie?* Et la « théorie générale » dont la théorie classique n'est qu'un cas particulier, ne doit-elle pas tenir

compte à la fois du chômage et de la thésaurisation qui sont deux formes de sous-emploi ?

Les citations de Keynes sont heureuses, mais auraient pu être complétées heureusement par celles d'un certain nombre d'autres auteurs récents.

Enfin on pourrait estimer que l'extrait d'un Rapport de la Commission suisse de Recherches économiques : « En pratique on ne peut tracer aucune limite précise entre l'encaisse et la thésaurisation » — met l'accent sur un des problèmes essentiels de l'étude envisagée et souhaiter qu'elle soit au centre d'importants développements.

L'étude des formes, des causes et des effets de la thésaurisation ne semble pas non plus assez poussée. Et pourtant, par exemple, une classification de la thésaurisation selon la dimension des unités économiques qui la pratiquent : particuliers-entreprises-collectivités-Etat (de la stérilisation de l'or à la gestion — dans certains cas — des ressources de Trésorerie) serait fructueuse et permettrait, au passage, d'approfondir la délicate question de la frontière entre liquidités actives et liquidités thésaurisées.

Si M. E. s'attache aux effets monétaires (au sens étroit du terme), bancaires et boursiers de la thésaurisation, il néglige complètement les effets généraux sur le mécanisme économique qui sont, en fin de compte, beaucoup plus importants. La rétention des billets de banque par la paysannerie française depuis 1940 d'un côté, — la politique de vente de lingots d'or aux Indes et dans le Proche-Orient afin de lutter à la fois contre la famine et l'inflation (en amenant la déthésaurisation des stocks de blé considérés comme valeurs réelles en période de hausse des prix) d'un autre côté, auraient pu apporter à M. E., s'il les avait évoquées, d'amples sujets et de grands enseignements.

Il ne faut pas oublier, de plus, que la thésaurisation en nature, volontairement écartée du sujet par l'auteur, a souvent une grande importance économique et même monétaire : c'est surtout en période d'inflation que le concept de « liquidités » doit être étendu et que les lingots, pièces, devises, bijoux, marchandises et même propriétés (l'exemple des cigarettes étalon), considérés comme valeurs réelles, deviennent de véritables instruments monétaires. Le concept de monnaie ne doit pas être purement formel et son étendue semble varier en fonction de l'évolution conjoncturelle.

Sur un dernier point encore, je ne partagerai pas les conclusions de M. E. : l'étude qu'il fait de la thésaurisation et des cycles économiques paraît, sur quelques points, difficilement compatible avec les travaux antérieurs et même avec l'observation historique approfondie. En particulier il ne paraît nullement certain que l'éclatement de la crise entraîne une augmentation de la thésaurisation. En effet, à cet instant précis, les profits sont déjà en baisse et les difficultés de financement entraînent encore des hausses du taux de l'intérêt; le chômage se développant et la masse globale des revenus du travail s'abaissant, on assiste au contraire à des phénomènes de déthésaurisation et de désépargne. Et le critère juridique des faillites qui se multiplient alors n'est-il pas justement l'épuisement *total* des liquidités ? Ce n'est que plus tard qu'un mouvement inverse peut se constater et pour des raisons qui sont bien connues.

Les tentatives faites pour évaluer le montant de la thésaurisation en Suisse représentent la partie la plus originale du livre. Elles sont toutes extrêmement intéressantes et utiles, même si dans le détail elles paraissent prêter le flanc à certaines critiques (calcul du ralentissement de

l'activité économique et du volume « normal » de monnaie par exemple. Et par l'étude très poussée qui est faite de certaines manifestations peu connues de la politique monétaire suisse, M. E. donne encore un autre instrument de travail qui sera très apprécié des économistes.

A. PIATIER.

Capitalisme, Socialisme, Economie dirigée, Economie corporative.

Salleron (Louis), *Six études sur la propriété collective.* Un vol. in-12 de 199 p., Paris, Le Portulan, 1948.

Dans l'introduction de son livre, introduction assez brève, mais très dense, M. S. nous informe que son dessein primitif était d'écrire un traité de la propriété collective, mais qu'y ayant, pour le moment, renoncé, il a jugé utile de publier les réflexions auxquelles l'a conduit « un débroussaillage préalable ». Et ces réflexions sont assez intéressantes pour faire regretter que l'auteur ait ajourné la réalisation de son premier projet.

En présence des doctrines qui ont mis en cause l'appropriation capitaliste, « le refus de la propriété actuelle », M. S. estime que, pour bien comprendre la question, il faut poser en principe qu'il y a deux types essentiels d'économies : l'économie en expansion et l'économie en contraction. La première « dégage spontanément le maximum de liberté, le minimum d'Etat... »; la seconde « provoque l'intervention, l'autorité... tout ce qu'évoquent les mots de corporatisme, socialisme, économie dirigée, étatisme, etc. »

La nationalisation succède à la propriété privée dans « les secteurs où le profit n'a plus de rôle à jouer parce que l'expansion y est terminée. » Là où le capitalisme est resté vivant, il n'y a pas eu nationalisation. « On peut nationaliser ce qui est devenu de la rente, on ne peut nationaliser ce qui reste du profit. » « Les nationalisations sont un phénomène de débilité lié à la conjoncture. » — Soit, dira-t-on peut-être. Mais cette débilité n'est-elle pas singulièrement accrue par la nationalisation même ?

M. S. croit qu'opposer socialisme et capitalisme ne signifie pas grand chose. « C'est opposer une économie en contraction à une économie en expansion, une économie pauvre à une économie riche. » Et « capitalisme et socialisme ne sont, de nos jours, que l'aspect jeune et l'aspect vieux, l'aspect bien portant et l'aspect décrépit d'une civilisation matérialiste ». C'est le socialisme qui est l'aspect décrépit. Mais c'est au-delà de tous deux que se dirige la société moderne. « L'esprit de profit du capitalisme devient, dans le socialisme, un esprit de productivité et de puissance qui, pour être identique au premier, est infiniment plus redoutable, parce qu'il est monopolisé... Le jour où l'Etat prend l'Economie en charge, la confusion des deux pouvoirs, économique et politique, désarme intégralement l'individu. »

« La propriété est un des supports les plus certains, voire tout bonnement un des aspects de la liberté. » L'homme n'est libre qu'étant propriétaire. « Le développement de la liberté postule donc le développement de la propriété. » *Liberty and property!* La vieille devise anglaise reste vraie.

Mais la propriété n'est pas uniquement individuelle. « Propriété individuelle pour l'individu, propriété familiale pour la famille, propriété corporative pour la corporation, propriété sociale pour la personne morale.

propriété étatique pour l'Etat... dans tous les cas, il s'agit bien de propriété, c'est-à-dire d'un droit qui est le moyen juridique de l'utilisation optima de la chose... » L'auteur admet d'ailleurs que la doctrine corporative offre le meilleur cadre à l'instauration de la propriété collective et il s'élève contre la suspicion qui s'attache au mot corporation, « comme ayant une résonance fasciste ». Querelle enfantine, ajoute-t-il, car alors, que dire du socialisme ? « Le fascisme est né du socialisme. » Et si l'on objecte « qu'il y a trente-six doctrines corporatives », M. S. rappelle que, d'après une computation de l'Anglais Griffith, on a recensé 261 acceptions du mot : socialisme.

Mais, conclut-il, « la question majeure, la question unique, c'est celle de savoir quel système nous assure le plus de liberté. » « Or, la propriété étatique n'est pas de la véritable propriété: c'est du pouvoir pur. » Et M. S. affirme la vertu de la propriété collective (qui, pour lui, n'est nullement le collectivisme socialiste), « organisée autour de la double notion de *patrimoine* et de *droit réel* dans un régime *corporatif* ».

Il développe ces principes dans les six essais intitulés : *Qu'est-ce que la propriété ?* — *Propriété et patrimoine.* — *Propriété et communauté* (1). *Propriété et entreprise.* — *Propriété et économie politique.* — *Propriété et progrès social.* — Et il conclut qu'il faut distinguer fondamentalement deux secteurs : celui de l'économie en expansion, où le jeu du capitalisme doit être conservé, et le secteur en stagnation, « où l'appropriation des moyens de production par les travailleurs peut être réalisée ».

Peut-être la thèse fondamentale de M. S. sur les économies d'expansion et de contraction apparaîtra-t-elle à certains comme prêtant à discussion. En ce qui concerne, par exemple, la question de savoir si l'expansion est cause ou effet (et dans quelle mesure) du libéralisme, et, la contraction, cause ou effet du socialisme ! L'expérience des nationalisations, jusqu'ici, paraît avoir été invoquée par ceux qui s'obstinent à croire qu'une économie, même « en contraction », ne se relève pas par de telles mesures, et que celles-ci sont plutôt « génératrices d'une contraction » plus accentuée...

La Propriété n'est pas seulement, pour la Liberté, l'armure indispensable dont elle se couvre. Elle est la chair même de ce corps, dont la Liberté est l'âme. Et quand cette chair meurt, l'âme, n'ayant plus rien à faire en ce monde, le quitte pour un temps...

René Gonnard.

Syndicalisme.

Gœtz-Girey (Robert), *La pensée syndicale française : militants et théoriciens.* Un vol., Paris, A. Colin, 1948.

Voici encore un autre livre d'histoire du syndicalisme français. Mais celui-ci est le meilleur de tous. D'abord parce qu'il est très bien écrit, d'un style alerte, clair et dépouillé, où partout fourmillent les mots colorés, définissant de façon parfaite telle ou telle attitude. Ensuite, parce qu'il contient d'admirables portraits (ceux notamment de Pelloutier, de

(1) On est un peu surpris de ne trouver, dans ce chapitre, aucune allusion aux travaux de M. François Perroux. Du moins M. S. fait-il remarquer, avec Bastiat, qu'il y a un abîme entre Communauté et Communisme. — V. mon étude *Communautés et Communisme*, dans l'ouvrage collectif : *Communauté et Bien commun* (1944).

Sorel ou de La Tour du Pin), où les positions sociales des auteurs sont non seulement définies, mais encore expliquées par certains traits empruntés à leur psychologie intime ou à l'ambiance dans laquelle ils ont vécu. Enfin, parce que la bibliographie très abondante citée par R. G. fait de son livre un document qui peut remplacer tous ceux qui l'ont précédé.

Ce qui est mieux encore, ce livre, sur un sujet qui paraissait épuisé, est pourtant un livre neuf. Il ne porte pas sur le mouvement syndical en soi : les vicissitudes de l'action syndicale en France (variations, dissensions, rattachements successifs à telle ou telle internationale ouvrière), y sont supposées déjà connues du lecteur et R. G. n'insiste pas là-dessus. Le véritable objet du livre, c'est l'évolution de *la pensée* des syndicalistes sur le rôle dévolu au syndicat dans la cité moderne. Après une période de « syndicalisme sans doctrine », Sorel et Pelloutier développèrent une sorte d' « impérialisme syndical », en ce sens que le syndicat leur apparut comme capable de remplacer à la fois les partis et l'Etat lui-même dans leur tâche d'orientation intellectuelle et morale des masses, et comme capable d'organiser la future cité socialiste. Une attitude si ambitieuse ne put être maintenue très longtemps, et bientôt se posa, par la force des choses, le problème de l'*intégration* du syndicat dans l'Etat. Comment assurer l'indépendance du syndicat vis-à-vis de l'Etat et des partis ? Comment surtout permettre au syndicat les interventions constantes qu'il projette dans la vie publique d'un pays, sans le contrôler quelque peu au nom de l'intérêt général ? Et si le syndicat est contrôlé et « intégré », comment assurer le maintien de la liberté syndicale, qui explique la pluralité des syndicats dans toute branche de la production ? Problèmes que le corporatisme avait cherché à résoudre. Mais R. G. montre bien que le corporatisme de fait tendit à résoudre. Mais R. G. montre bien que le corporatisme avait cherché à droit pour chacun d'adhérer au syndicat de son choix. En fin de compte, il souhaite la solution très voisine de celle du catholicisme social : « intégration laissant le syndicat libre dans l'Etat souverain, dans l'économie rationalisée et dans la profession organisée ».

Emile JAMES.

Le gérant : DE PEYRALADE.

Dépôt légal effectué en 1949 (1er trimestre).

24780. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1949.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

ÉPARGNE ET INVESTISSEMENT

Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française.

(Mai 1949.)

« L'épargne, écrit M. Rist, est apparue pendant longtemps comme un acte économique si simple que l'on n'a guère songé à en faire la théorie. » Mais à mesure que grandissait l'intérêt des chercheurs pour les mouvements cycliques, cet acte, d'apparence simple, s'est révélé très complexe, et aujourd'hui chacun souscrirait au jugement de M. Rist : « ... le mécanisme de l'épargne, dès qu'on veut le suivre dans le détail, devient difficilement saisissable »[1].

Depuis une vingtaine d'années, les controverses autour de l'épargne sont devenues extrêmement subtiles et, quelquefois, extrêmement décevantes, — au point que M. Angell, dans un ouvrage récent, propose de bannir le terme « épargne » du vocabulaire économique[2] !

I. — Les notions d'épargne et d'investissement.

A. — *L'épargne.*

Notre intention n'est pas d'énumérer et d'analyser une nouvelle fois toutes les définitions qui ont été proposées de

1. Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 7e éd., 1947, p. 839 et 846.
2. James W. Angell, *Investment and Business Cycles*, New-York and London, 1941, p. 210.

l'épargne. Ce travail a été fait, et de main de maître, par MM. Rist et Divisia[3].

En résumé, les définitions de l'épargne s'attachent à l'une ou l'autre des idées suivantes, en les précisant de manière diverse, ou en les combinant différemment :

1° L'épargne est une non-consommation : « l'abstention de consommer » de Truchy;

2° L'épargne est une mise en réserve de pouvoir d'achat ou de biens spécifiques : la « consommation différée » de Gide;

3° L'épargne est l'accumulation des biens « de production » ou, plus généralement, des richesses : « la portion des produits qui est réservée pour être employée à la production », selon J.-B. Say.

Cette dernière idée est prépondérante chez les classiques : Smith, Stuart Mill, Marx, Cairnes, Walras, bien d'autres. Comme elle nous rapproche des controverses modernes sur les rapports de l' « épargne globale » et de l' « investissement global », nous croyons utile de la préciser à l'aide de quelques citations :

« Tout ce qu'une personne épargne sur son revenu, écrit Adam Smith, elle l'ajoute à son capital; alors, ou elle l'emploie elle-même à entretenir un nombre additionnel de gens productifs, ou elle met quelque autre personne en état de le faire en lui prêtant ce capital moyennant un intérêt. »[4].

John-Stuart Mill, qui distingue l'épargne de la thésaurisation, répète : « Tout ce qu'un homme consacre à entretenir d'autres travailleurs que lui-même, doit avoir été amassé par l'épargne. »[5].

Caractéristique est la définition du mot *saving* dans le *Dictionary* de Palgrave : « l'action de produire, dans une période donnée de temps, un surplus de biens au-delà de ceux qui sont consommés pendant cette période ».

3. Ch. Rist, *Quelques définitions de l'épargne. Essai de critique*, *Revue d'économie politique*, 1921, p. 729 à 752, et *Théorie de l'épargne* (1922), in *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, Paris, 1933, p. 177 à 230. — F. Divisia, *L'épargne et la richesse collective*, Paris, 1928, chap. II : *La définition de l'épargne et les problèmes qu'elle soulève.*

4. Adam Smith, *Richesse des nations*, trad. fr., 2e éd., Paris, 1822, t. II, p. 326.

5. J.-S. Mill, *Principes*, trad. fr., Paris, 1873, t. I, p. 79.

Enfin, Marshall reste étroitement fidèle à la tradition d'Adam Smith : « La totalité du revenu individuel est dépensée en achats de services et de biens. On dit couramment, il est vrai, qu'un homme dépense une certaine portion de son revenu et en épargne une autre. Mais c'est un axiome économique familier qu'un homme achète du travail et des marchandises avec la portion de son revenu qu'il épargne, exactement comme il le fait avec celle qu'on dit qu'il dépense. On dit qu'il dépense lorsqu'il vise à obtenir une jouissance présente des services et des biens qu'il achète. On dit qu'il épargne lorsqu'il voue les biens et les services qu'il achète à la production d'une richesse d'où il s'attend à tirer des moyens de jouissance dans l'avenir. »[6].

Est-ce que, depuis le livre de M. Divisia, une synthèse s'est enfin dégagée, capable de rallier l'opinion unanime des économistes ?

Nullement. Rapprochons deux définitions récentes de l'épargne; leurs termes se heurtent violemment.

Keynes : « Autant que nous sachions, personne ne conteste que l'*épargne* signifie l'excès du revenu sur la dépense pour la consommation. »[7].

Rist : « L'épargne, avons-nous dit plus haut, nous conformant au sens classique du mot dans l'économie anglaise, — sens adopté depuis par tous les économistes du continent — se définit non par une « non-dépense », mais par une dépense de caractère spécial, consistant à employer le revenu en création d'un capital neuf. »[8].

6. *The Pure Theory of Domestic Values* (1879), *The London School of Economics*, 1930, p. 34.

7. J. M. Keynes, *The general Theory of Employment, Interest and Money* (1936), London, 1939, p. 61; *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, traduit de l'anglais par Jean de Largentaye, Paris, 1942, p. 80. Dans la suite de ce rapport, nos références à l'œuvre maîtresse de Keynes seront doubles et abrégées de la manière suivante : *General Theory;* p. 61, trad. fr., p. 80.

Keynes n'aurait pas été aussi affirmatif s'il avait lu l'ouvrage de M. Divisia, ou s'il s'en était souvenu.

8. *Histoire des doctrines*, p. 849-850. Le trouble du lecteur ne se dissipe pas — au contraire — lorsque Keynes envisage à son tour l'épargne comme une dépense, tandis que M. Rist déclare alternatives la dépense de consommation et l'épargne. Keynes : « Personne ne peut épargner sans faire un acquêt de forme quelconque, argent liquide, créance ou biens de capital. » (*General Theory*, p. 81; trad. fr., p. 102.) Rist : « ... *l'un des deux emplois est exclusif de l'autre*... Consommer son revenu net, c'est s'abstenir de l'accroître dans l'avenir. Inversement, accroître par l'épargne son revenu net futur, c'est s'abstenir de le consommer. C'est le revers et l'avers de la même médaille... » (*Essais*..., p. 210.)

Ni l'une ni l'autre de ces définitions ne nous paraît satisfaisante.

Celle de Keynes — qu'il faut, nous le verrons, prendre littéralement — appelle épargne tout excédent du revenu sur la *dépense* (effective) de consommation. Mais la réserve monétaire que l'individu garde provisoirement en vue de l'achat d'un bien consommable n'est pas pour lui de l'épargne [9]. Il importe qu'elle n'en soit pas non plus pour l'économiste. Puisque nos explications se fondent en dernière analyse sur des mobiles individuels, nous devons prendre soin de ne pas créer de catégories qui cachent certains mobiles. Or, on sait que l'attitude d'un individu à l'égard d'une somme monétaire dont il dispose sera très différente selon qu'il la considère comme une épargne ou comme le montant d'une prochaine dépense de consommation; notamment, ce ne sont pas les prix des mêmes biens qu'il envisagera pour déterminer la date de son placement ou de son achat.

En outre, comme toutes les définitions fondées sur l' « abstention de consommer », celle-ci a le grave inconvénient de définir un concept par ce qu'il n'est pas plutôt que par ce qu'il est [10]. Logiquement, sa définition va conduire Keynes à envisager les seules décisions de consommer et d'investir, et à considérer l'épargne comme un « résidu ». Mais cette vue se heurte à l'analyse psychologique et à l'observation sociologique. Il n'est pas vrai que l'individu décide de consommer et constate ensuite qu'il lui reste une épargne. Il choisit. Les décisions d'épargner jouent un rôle aussi important que les décisions de consommer [11].

Quant à la définition de M. Rist, elle oublie la thésaurisation. Ce n'est pas que M. Rist lui-même sous-estime l'importance de la thésaurisation, mais sa définition l'exclut. Or, il suffit que l'épargne n'aboutisse pas nécessairement à une dépense pour qu'elle ne puisse se définir comme le fait M. Rist. Sans doute, certains auteurs, comme Wicksell et Colson,

9. « On ne considère pas comme faisant partie de l'épargne une somme momentanément disponible et qui trouvera bientôt son affectation dans quelque dépense courante. » (B. Nogaro, *Principes de théorie économique...*, Paris, 1943, p. 81.)

10. Voir Rist, article cité de la *Revue d'économie politique*, 1921, p. 743. *Adde* Léon H. Dupriez : *Des mouvements économiques généraux*, Louvain, 1947, t. II, p. 409, n. 1.

11. En ce sens, Dupriez, *op. cit.*, p. 423.

croient-ils qu'avec le développement des banques, la thésaurisation a cessé d'être la forme normale de la réserve de fonds liquides; la thésaurisation serait si exceptionnelle que l'on pourrait légitimement la négliger[12]. Mais la réalité est toute différente. Certaines catégories sociales ignorent ou évitent toujours le placement à court terme; d'autres, périodiquement et sous l'empire de craintes diverses, préfèrent la thésaurisation à tout autre mode de réserve[13].

Pourtant, notre objection principale n'est pas celle-là. La définition de M. Rist, comme celles des classiques que nous avons cités, de Smith à Marshall, confond sous un même vocable l'utilisation créatrice du revenu par l'épargnant lui-même et son utilisation par un emprunteur. N'est-ce pas éluder une série de difficultés théoriques ? L'épargne constitue-t-elle l'offre de capitaux disponibles ? Est-ce que les sommes déposées (au sens strict du terme) dans les banques par les épargnants ne permettent pas au système bancaire de prêter beaucoup plus que ces sommes dans une période d'expansion[14] ? Et d'ailleurs si, dans une définition de l'épargne, l'on prétend suivre jusqu'à l'entrepreneur-emprunteur le revenu épargné, pourquoi ne pas y suivre aussi le revenu dépensé en biens de consommation ? Pourquoi ne pas chercher pour la dépense de consommation une définition qui englobe le profit qu'elle donne aux entrepreneurs et les possibilités d'investir qu'elle suscite[15] ?

12. K. Wicksell, *Lectures on Political Economy* (1901-1906), London, 1935, vol. II, p. 10. Colson, *Cours d'économie politique* livre I[er], p. 84. Que l'on nous permette de répéter ici ce que nous disions naguère à propos de certaines théories quantitatives de la monnaie : « Aussi longtemps que la thésaurisation n'est qu'un accident et que la « cassette d'Harpagon » si souvent évoquée la symbolise valablement, on peut la négliger... Dès lors que la thésaurisation devient un phénomène collectif rationnel, il n'est plus du tout légitime d'en faire abstraction. » (*La théorie quantitative de la monnaie*, Paris, 1938, p. 223.)

13. En janvier dernier, en Belgique, l'estimation la plus modérée du montant des billets de banque thésaurisés — celle du ministre des Finances — était de 6 milliards sur un total de billets en circulation de 82 milliards environ. Rappelons d'ailleurs que l'on thésaurise non seulement des billets et des pièces, mais aussi des dépôts bancaires *à vue*, chaque fois qu'on ne les utilise pas entre deux réceptions de revenus. Que le banquier puisse grâce aux dépôts (au sens strict), augmenter ses avances, c'est un problème différent. Le volume des dépôts (au sens large) transférables par chèques est une chose; la circulation de ce volume en est une autre.

14. La définition de M. Rist n'élude-t-elle pas aussi certaines difficultés doctrinales ? Comme on s'accorde volontiers sur les effets en général bienfaisants de l'investissement, il sera aisé d'attribuer ces mêmes effets à l'épargne... si l'épargne est un investissement par définition. Mais qu'aura-t-on démontré ?

15. A vrai dire, on y a songé. « Les acheteurs, dit M. Nogaro, ... en rembour-

En bref, et pour éviter ce « vertige » dont parle M. Divisia, il importe de situer l'épargne *du seul côté de l'épargnant*. L'obligation achetée sur les revenus est de l'épargne. Mais la somme ainsi mise à la disposition d'un entrepreneur, si elle provient de l'épargne, n'est plus de l'épargne.

Comme M. Rist l'a montré, l'acte d'épargne va dépendre du *choix* [16] que fait l'individu entre les affectations possibles de son revenu (que, pour simplifier, nous supposons entièrement monétaire). Quelles sont ces affectations possibles ?

1° Achat, immédiat ou prochain, de services et de biens de consommation; par bien de consommation, nous entendons tout bien quelconque acheté dans l'intention d'en jouir, qu'il soit plus ou moins durable;

2° Conservation, sous forme de monnaie légale ou scripturale, d'une encaisse minimum jusqu'à la veille de la perception suivante de revenu, de manière à pouvoir faire face à des besoins imprévus. Ce second point est évidemment lié au premier. Selon que l'individu achètera plus ou moins vite, entre deux perceptions de revenu, les biens qu'il a décidé d'acheter, il conservera ou non ce minimum d'encaisse et, sans d'ailleurs qu'il s'en soucie le moins du monde, il influera sur la vitesse de circulation de la monnaie [17];

3° Thésaurisation. Ce point se distingue du précédent, en ce sens que le thésauriseur décide de constituer une réserve de monnaie pendant plus de temps que la période qui le sépare de la prochaine perception de revenu;

sant aux producteurs les frais d'acquisition des biens de production, *participent, au jour le jour, à un acte d'épargne continu.* » (*Op. cit.*, p. 94, n. 1.) Dans ce sens, le prodigue, prompt à payer des prix élevés, serait un excellent épargnant.

16. « Tout acte économique implique un *choix* entre diverses alternatives. On pourrait même dire que c'est par le choix impliqué dans chacun d'eux que les opérations de production, de consommation ou d'échange ont un aspect économique et non seulement physique ou technique. » Ces phrases de M. Rist (*Revue d'économie politique*, 1921, p. 744) contiennent l'essentiel du livre de M. L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), où le seul auteur français cité est Quesnay.

17. Ce *minimum* d'encaisse une fois réservé jusqu'à la veille de la perception suivante de revenu, il importe peu au consommateur d'acheter aujourd'hui ou dans trois jours le bien qu'il a décidé d'acheter. Pourtant, selon qu'il fera cet achat plus ou moins vite, il accélérera ou ralentira la circulation de la monnaie. Cette considération rend à notre avis caduques les théories du « cash-balance » (pouvoir d'achat conservé *en moyenne*) en tant qu'elles prétendent expliquer la vitesse de circulation de la monnaie. Cf. notre *Théorie quantitative...*, p. 175-176.

4° Constitution d'une réserve de biens que l'on achète (ou que l'on garderait, si le revenu était en nature). L'économiste trop subtil prétend ne point savoir quand un bien est acheté pour la réserve ou pour la consommation [18]. Mais l'homme de la rue le sait. Tout ici est dans l'intention de l'acheteur, dans la destination et non dans la nature ou dans la durée du bien. Mon meuble de cuisine est un bien dont je consomme les services. Ce même meuble, entassé avec d'autres dans une pièce où je ne vais jamais, est un bien réservé en vue d'une époque où je pourrai louer une maison plus grande.

5° Placement par prêt à terme ou par achat de titres. Nous disons « prêt à terme » parce que le dépôt à vue entre dans la catégorie 2 ou 3. D'autre part, nous ne faisons pas de distinction entre les titres, parce que, du point de vue économique, et sauf de rares exceptions, l'achat d'une action est, comme l'achat d'une obligation, un prêt fait au véritable entrepreneur [19];

6° Achat ou constitution (par paiement de services productifs) de biens d'investissement. Nous définirons bientôt cette catégorie de biens.

Le choix de l'une quelconque des quatre dernières utilisations du revenu est un acte d'épargne [20].

Mais le terme *épargne*, dans le langage courant, ne signifie pas seulement l'*acte* que nous venons de définir; il signifie encore tantôt la *chose épargnée*, tantôt la *valeur* [21] de cette chose.

Il n'est pas difficile, si l'on admet ce qui précède, de trouver la « chose épargnée » : la somme thésaurisée, le bien en réserve, le titre acheté, le bien investi. Mais quel intérêt une pure accumulation physique de biens présente-t-elle pour la théorie éco-

18. « Un plat d'aliments, pour aussi rapidement qu'on le mange, est encore destiné à un usage futur, quoique ce futur ne soit que de quelques secondes; et si par « futur » nous entendons exclure le « futur immédiat », où tracer la ligne de démarcation ? » I. Fisher, *The Nature of Capital and Income*, New-York, 1912, p. 57.

19. Dans ce sens, P. Dieterlen, *Au-delà du capitalisme*, Paris, 1946, p. 52, 208, 229, 259, 278 et 284. L'analyse de M. Dieterlen est conforme aux études sociologiques de Veblen et de Sombart.

20. Cf., outre les articles cités de M. Rist, Nogaro, *op. cit.*, p. 90, et Dupriez, *op. cit.*, t. II, p. 409, n. 1.

21. Dans tout ce rapport, le mot *valeur* signifiera seulement « estimation en unités monétaires » ou « prix global ».

nomique ? Aucun, si les prix n'en sont pas connus. Aussi proposons-nous de réserver, en langage économique, le mot d'épargne soit à l'acte d'épargne (choix), soit à la *valeur* des choses épargnées.

Mais cela n'est encore qu'une première approximation. Quelle valeur ? Estimée à quel moment ? Se situera-t-on à un instant quelconque pour estimer ensemble les choses qui viennent d'être épargnées et celles qui l'ont été à différents moments du passé ? Une telle estimation, totalisant le résultat de fluctuations de prix, dues aux causes les plus diverses, n'aurait plus aucun rapport avec les différents actes d'épargne. *Et de même que nous situons la chose épargnée tout près de l'épargnant, nous situons la valeur de la chose épargnée tout près de l'acte d'épargne.* C'est au moment où le détenteur du revenu choisit entre diverses affectations que l'épargne se crée et se mesure : montant de la somme thésaurisée et prix d'achat du bien réservé, du titre ou du bien investi — somme d'ailleurs identique à la *part du revenu* que l'individu y consacre.

Ainsi, l'épargne est une « somme de revenus » [22] qui ont reçu l'un ou l'autre des affectations que nous avons précisées.

Si l'on admet notre définition, il importe d'observer que considérer l'épargne (comme le revenu d'ailleurs) *à un moment donné* n'a pas de sens. A tout moment, pour l'individu comme pour la société, il n'existe que des bribes d'épargne, qui ne mesurent pas plus l'épargne elle-même que la monnaie d'un jour ne mesure le revenu. *L'épargne ne se conçoit que pendant une période de temps.* On peut, certes, pour l'envisager, *se placer* à un moment du temps, mais à condition de *la considérer* durant une période qui aboutit à ce moment.

Mais comment tenir compte, dira-t-on, au début d'une période, des « épargnes anciennes » existantes ? Précisément, aucune expression n'a donné lieu à plus de confusion que celle-là. Le plus souvent, l'on vise, en parlant d'épargnes anciennes, — au moment d'une reprise cyclique par exemple — certains capitaux disponibles ou sur le point de le devenir. Seulement, à un moment quelconque, la masse globale des capitaux disponibles n'est qu'une partie de la monnaie légale et scripturale existante (l'autre partie n'étant pas du capital),

22. Dupriez, *loc. cit.*

puisque tout autre bien ou tout autre titre ne peut être immédiatement mobilisé par quelqu'un qu'aux dépens de la monnaie d'un autre. Pour nous, « épargne ancienne » n'a pas d'autre sens qu' « épargne d'une ancienne période ».

Reste enfin à distinguer l'épargne individuelle et l'épargne de la communauté.

Sur le plan microcosmique : nous avons suffisamment précisé[23] l'épargne *positive* d'une unité économique (personne morale ou physique). Lorsque, pendant la période considérée, cette unité non seulement ne consacre aucune part de son revenu aux affectations caractéristiques de l'épargne, mais destine à la consommation des sommes supérieures à son revenu (grâce à la vente d'une propriété, ou à un emprunt de consommation), elle « désépargne », elle fait un acte d'épargne *négative*. Cette manière d'envisager les choses évite d'établir d'abord certaines règles pour l'épargne, puis de traiter les conséquences d'un emprunt de consommation comme une annexe de la théorie de l'épargne[24].

Sur le plan macrocosmique : l'épargne globale d'une communauté pendant une période donnée est la somme algébrique des épargnes de toutes les unités économiques (les pouvoirs publics étant parmi ces unités).

B. — *Le revenu.*

Ayant défini l'épargne comme la somme de certains revenus, il est nécessaire que nous précisions brièvement comment nous entendons le revenu.

1° Nous n'envisageons — répétons-le — que le revenu en monnaie et dans un système clos.

2° Nous le considérons toujours, pour l'individu comme pour la société, *ex post*, c'est-à-dire en nous plaçant à la fin d'une période. Nous ne nous interdisons pas par là de tenir compte des prévisions des individus au cours de la période. Mais nous ne confondons pas l'anticipation d'un revenu futur avec le revenu lui-même[25].

23. Voici le moment de nous souvenir du mot désabusé de M. Divisia : « Dans la science économique, les définitions sont assurément ce qui manque le moins. » (*Op. cit.*, p. 15.)
24. Comme le fait, par exemple, M. Nogaro, *op. cit.*, p. 94-95.
25. M. François-Perroux adopte une notion *ex ante* du revenu individuel. Mais

3° Il n'y a pas d'inconvénient majeur à définir le revenu des vendeurs de services personnels par les sommes monétaires qu'ils ont successivement reçues en échange pendant la période considérée.

Mais le revenu *de l'entrepreneur*[26], quoique nous l'envisagions *ex post*, ne peut être qu'estimé selon des critères à la fois approximatifs et arbitraires. En dehors du schéma statique, ce revenu n'est jamais une donnée objective. La notion traditionnelle du revenu « net », défini comme la somme « qui pourrait être consommée tout entière sans perte de capital », soulève des difficultés *insolubles*[27]. Comment connaître son revenu consommable, s'il faut d'abord maintenir *une valeur fixe* du capital dans le temps, à travers les hasards de la conjoncture ? Même si nous « imputons au compte capital »[28] les pertes et les gains *imprévisibles*, et même si, plus généralement, nous écartons les pertes *involontaires*, le revenu ne devient pas encore, comme le croit Keynes, une donnée « objective »[29]. Ayant retranché de ses recettes brutes les achats faits à d'autres entrepreneurs et le paiement des services productifs, l'entrepreneur keynésien doit encore soustraire le « coût d'usage », qui n'est — nous le verrons — qu'une évaluation hasardeuse.

Puisque de toute façon le revenu de l'entrepreneur est un montant évalué par lui selon des critères variables, nous ne voyons pas d'autre solution que d'accepter son évaluation. Pour la période considérée, le revenu de l'entrepreneur est la différence entre le prix global de ses ventes et les coûts qu'il *estime* avoir supportés[30].

il ajoute que les anticipations subjectives que sont les revenus *ex ante* ne peuvent être additionnées et ne sont même pas compatibles. C'est pourquoi il adopte une notion *ex post* du revenu national. (*L'évaluation du revenu national et ses utilisations*, in *Le revenu national*, Paris, 1947, p. 20). Nous dirons *infra* pourquoi les constructions du revenu, de l'épargne et de l'investissement *ex ante* nous paraissent inacceptables pour l'individu comme pour la nation.

26. Au sens large, englobant « l'entrepreneur » et « l'exploitant » de Schumpeter, et quel que soit le domaine (industriel, commercial ou agricole) de son activité.

27. La définition citée est de M. Rist (*Essais*..., p. 185). Les difficultés auxquelles nous faisons allusion sont développées avec subtilité par M. J. R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford, 1939, chap. XIV. M. Rist connaît ces difficultés, mais nous ne pouvons le suivre lorsqu'il les attribue à la *mesure* du revenu net et non à sa définition (*Essais*..., p. 184, n° 3). C'est le concept même qui est entaché d'imprécision : les *critères* à suivre pour la mesure du revenu net sont insaisissables.

28. Keynes, *General Theory*, p. 57; trad. fr., p. 76.

29. *General Theory*, p. 60; trad. fr., p, 79.

30. Une enquête récente menée en Suisse dans 59 entreprises montre qu'en

4° Le revenu global de la communauté pendant la même période est égal à la « valeur globale de la production »[31]. Ici, il importe d'observer que l'expression « valeur globale » change de sens selon que l'on envisage les biens vendus au cours de la période, puis les biens destinés à la vente, encore en stocks à la fin de la période. Pour les premiers, « valeur globale » signifie « prix global »; pour les seconds, elle signifie « coûts encourus ». C'est en effet dans la seule mesure de ces coûts que les stocks ont créé des revenus. Et la différence entre prix et coûts, telles que les ventes de la période suivante la feront apparaître, déterminera seulement le revenu positif ou négatif que la production de ces biens comporte pour l'entrepreneur[32].

C. — *L'investissement.*

Il semble bien que l'usage le plus général désigne par *placement* le prêt ou l'achat de titres et par *investissement* l'achat ou la constitution de biens instrumentaux ou intermédiaires (à l'exclusion des titres)[33].

Cette première notion, que nous faisons nôtre, est relativement étroite et s'oppose à celle qu'adopte M. Dieterlen au chapitre IX de son beau livre.

M. Dieterlen désire dégager un concept valable à la fois pour la vie de l'entreprise, pour la vie domestique et pour la vie

fait les entrepreneurs résolvent de façons multiples et souvent contradictoires les problèmes fondamentaux du coût. *Vide* Erik Bosshardt, *Leistùngsmässige Kostenrechnung*, Zurich, 1948.

31. Cf. les développements de M. Aftalion, *Cours de doctorat*, 1944-1945, p. 49 et s.

32. Sur l'importance théorique de l'inégalité du prix et du coût, *vide* Dieterlen, *op. cit.*, chap. VII.

33. C'est à dessein que nous disons « biens instrumentaux ou intermédiaires » et non « biens productifs ». La notion de biens productifs n'est en effet claire qu'en apparence. Pense-t-on, se plaçant du point de vue économique, à des biens productifs d'utilité ? Mais alors tous les biens sont productifs. Pense-t-on, se plaçant au point de vue technologique, à des biens productifs d'autres biens ? Mais alors les stocks de produits finis et destinés à la consommation ne seraient pas des biens d'investissement et tel n'est pas l'avis de ceux mêmes qui définissent l'investissement par l'achat de biens productifs.

M. Nogaro propose une définition plus étroite de l'investissement : « Nous disons investissement s'il s'agit d'une utilisation directe de l'épargne par l'épargnant (cas, par exemple, de l'entrepreneur qui emploie ses propres fonds dans son entreprise) et placement, quand il s'agit de mise à la disposition d'autrui. » (*Op. cit.*, p. 84, n. 1.) Cette distinction est parfaitement nette quand on se place au seul point de vue de l'épargnant, mais comment désignera-t-on l'acte par lequel l'entrepreneur qui a emprunté des fonds les utilise en achetant des machines et des matières ? Nous ne voyons nulle raison de rompre avec l'usage qui appelle cet acte un investissement.

de l'Etat; notamment, les sommes « que l'Etat consacre à son potentiel culturel ou à son potentiel militaire » seraient un investissement. Aussi, lie-t-il la notion d'investissement à celle de capital, en donnant au capital une extension presque aussi large que Fisher; de la masse des biens, il n'exclut que ceux qui sont non seulement périssables, mais encore sur le point de périr : « Une douzaine d'huîtres peut être considérée comme un capital aussi longtemps qu'elles sont fraîches. »[34].

Si nous rejetons cette définition, c'est parce qu'elle masque une distinction essentielle pour l'explication des mouvements économiques généraux : la distinction des biens de consommation conçus comme biens destinés à la satisfaction directe d'un désir (y compris donc les « capitaux de jouissance »[35]) et des biens intermédiaires ou indirects. Cette distinction est d'une telle importance qu'elle s'impose quel que soit le régime économique, et l'on sait que le choix entre l'une ou l'autre catégorie de biens est un des problèmes fondamentaux de la planification intégrale ou partielle.

Nous acceptons donc la vue de Keynes, pour qui la ligne de l'investissement doit se confondre avec la ligne qui sépare l'entrepreneur du consommateur : « Toute définition raisonnable, écrit-il, de la ligne qui sépare l'acheteur pour la consommation de l'acheteur pour l'investissement nous rendra les mêmes services, pourvu qu'elle soit appliquée d'une façon cohérente. On a souvent discuté le type de problème qui consiste à savoir, par exemple, s'il est légitime de considérer l'achat d'une automobile comme un achat pour la consommation et l'achat d'une maison comme un achat pour l'investissement. Nous n'avons aucune contribution importante à apporter à ce débat. Le critère doit évidemment correspondre au point où nous traçons la ligne de séparation entre le consommateur et l'entrepreneur. »[36].

Nous n'interprétons pas ce passage comme le fait M. Dieterlen, qui en tire le corollaire suivant : « L'achat d'une maison par un individu autre qu'un entrepreneur ne serait pas un investissement. »

Il nous paraît au contraire résulter du texte ci-dessus que

34. *Op. cit.*, p. 150.
35. En ce sens, F. Divisia, *op. cit.*, p. 133.
36. *General Theory*, p. 61; tr. fr., p. 81.

Keynes ne prend pas parti sur la définition des biens d'investissement; il exige seulement que la définition choisie de ces biens soit parallèle à la définition choisie de l'entrepreneur : la notion d'entrepreneur doit être élargie au fur et à mesure que la notion d'investissement s'élargit. Si l'on décide que l'achat d'une maison d'habitation est un investissement, l'acheteur sera considéré à ce moment-là comme un entrepreneur.

Nous n'allons pas si loin. Nous n'entendons pas nous écarter de la définition courante de l'entrepreneur.

Ce n'est évidemment pas la nature du bien qui va déterminer sa place parmi les biens de consommation ou d'investissement, mais *sa position en deçà ou au-delà de la ligne de l'entreprise* : un boisseau de blé que le paysan conserve en vue de prochaines semailles est un bien d'investissement; un boisseau de blé qu'il conserve pour cuire son pain pendant l'hiver est un bien de consommation. Bien d'investissement, la boîte de conserve en stock chez un commerçant devient bien de consommation au moment où je l'achète.

Ainsi, nous comprenons dans les biens d'investissement, non seulement les installations, les machines, les matières premières, mais aussi les stocks de produits non finis et finis et les réserves nécessaires aux entreprises[37]. Ici encore, notre opinion diffère de celle de M. Dieterlen, pour qui investissement et liquidité s'excluent absolument. Mais nous ne voyons aucune raison de nous écarter des phénomènes de la vie réelle, où tout programme d'investissement tient compte des exigences du fonds de roulement.

D'autre part, l'investissement ne désigne pas une masse de biens, mais leur valeur. C'est « une somme de prix payés et de coûts encourus »[38].

Pour un entrepreneur au cours d'une période donnée, l'investissement sera égal à la valeur des biens produits et achetés pendant cette période, *moins* la valeur des biens vendus (désinvestissement par vente) et *moins* le désinvestissement par « consommation productive » et par usure, détérioration ou désuétude des biens anciens et récents[39].

37. Keynes, *General Theory*, p. 75; trad. fr., p. 95; Dupriez, *loc. cit.*; Marjolin, *Prix, monnaie et production*, Paris, 1941, p. 112, n. 2.
38. Dupriez, *loc. cit.*
39. Cf. Dieterlen, *op. cit.*, p. 173.

Comme on le sait, Keynes a donné une importance particulière au coût d'usage, qu'il appelle « le sacrifice de valeur entraîné par la production des richesses » au cours de la période. Nous ne nions pas que cette notion puisse être utile dans une analyse spéciale des coûts, ou des mobiles de l'entrepreneur au moment où il détermine son échelle de production. Mais il nous paraît nécessaire de l'éviter dans l'étude des rapports entre l'épargne globale et l'investissement global au cours d'une période longue ou moyenne. Le coût d'usage ne peut s'estimer qu'en comparant, à la fin de la période, la valeur de l'équipement à *une valeur potentielle nette qu'il aurait eue* s'il n'avait pas été utilisé, et si l'entrepreneur « avait dépensé une somme optimum... pour son entretien et son amélioration »[40].

L'intention de Keynes, en évoquant le coût d'usage, est ici de découvrir dans un équipement, à la fin d'une période, la part exacte de valeur transmise par la période précédente. Son effort tend à transporter par la pensée, du début à la fin de la période, l'équipement ancien, de manière à retrancher de la valeur *actuelle* de l'équipement présent la valeur *actuelle* de l'équipement ancien. Mais si la période est de quelque durée, qui pourrait seulement songer à estimer la valeur « optimum » d'un équipement partiellement disparu, et en se plaçant dans l'hypothèse où cet équipement n'aurait pas servi ? L'impossibilité paraît plus évidente encore lorsque l'on envisage des grandeurs globales et que l'on tente d'additionner des « coûts d'usage » ainsi définis[41].

A notre avis, d'ailleurs, la science économique ne doit recourir au conditionnel, au « would be », que lorsque tout autre moyen d'analyse paraît impuissant. Simplement, nous considérons comme un même désinvestissement le résultat de l'usure quelle qu'en soit la cause, et aussi les « pertes de capital », qu'elles aient été prévues ou imprévues.

40. *General Theory*, p. 66; trad. fr., p. 85. Nous disons *à la fin de la période*, parce qu'il s'agit ici de la mesure de l'investissement *réalisé*. Lorsque l'entrepreneur décide de l'échelle de sa production, il estime au contraire le coût d'usage *futur*. Une des causes d'obscurité du *General Theory* réside dans l'utilisation simultanée de notions *ex post* et *ex ante*. Voir notamment p. 69-70, trad. fr., p. 89 : le passé et le futur sont utilisés comme s'ils se rapportaient à une même notion.

41. Nous pensons, comme M. Dieterlen, qu'on ne peut « mesurer » la valeur des biens instrumentaux autrement que « par les titres qui en constatent la propriété privée ou publique ou par leur inscription en compte » (*op. cit.*, p. 158).

De même, nous comprenons dans l'investissement positif tant l'augmentation de valeur due à l'achat ou à la production de biens additionnels, que celle qui provient de l'amélioration ou du remplacement d'un matériel usé ou désuet par l'amortissement[42].

Si enfin nous nous plaçons sur le plan macrocosmique, l'investissement *global* de la période sera égal à la somme algébrique des investissements individuels. Cette somme annule par compensation les achats et les ventes faits par les entrepreneurs à d'autres entrepreneurs. Dans le désinvestissement par vente subsiste seule la partie vendue aux consommateurs. Si bien que l'investissement global est égal à la valeur de la production globale de la période *moins* les ventes faites aux consommateurs, *moins* le désinvestissement par usure, détérioration, etc.

II. — L'ÉGALITÉ PRÉTENDUE DE L'ÉPARGNE ET DE L'INVESTISSEMENT.

Au fond de la plupart des théories jusqu'à Keynes, on trouve l'opinion suivante : l'épargne et l'investissement sont égaux, parce que l'*épargne crée un investissement égal*. Pour Keynes, l'épargne et l'investissement sont égaux parce que *l'investissement crée une épargne égale*[43].

Nous envisagerons successivement les démonstrations possibles de cette égalité, et nous dirons pourquoi elles ne nous convainquent pas.

A. — *Le raisonnement sur « biens réels ».*

« C'est l'accumulation des épargnes qui forme les capitaux. » En ces termes, J.-B. Say exprime la thèse unanime des classiques[44], et l'on peut dire que cette thèse contient implicite-

42. Parlant de l'amortissement, M. Divisia écrit : « Ce remplacement fait intervenir nécessairement des capitaux nouveaux qui ne jouent que plus ou moins exactement le même rôle que les anciens amortis; joueraient-ils rigoureusement le même rôle, qu'ils n'en constituent pas moins des capitaux distincts... » (*Op. cit.*, p. 142.)

43. Cf. Joan Robinson, *La théorie générale de l'emploi*, in *Economie appliquée*, *Archives de l'I.S.E.A.*, avril-septembre 1948, p. 189.

44. J.-B. Say, *Traité d'économie politique*, 7e éd., Bruxelles, 1827, t. IV, Epitome, p. 267. Cf. Adam Smith : « L'économie, et non l'industrie, est la cause immédiate de l'accroissement de capital », *Richesse des nations*, vol. II, chap. III; J.-Stuart Mill : « Le capital est le résultat de l'épargne », *op. cit.*, t. Ier, p. 78.

ment l'égalité de l'épargne et de l'investissement. « Avant 1914..., il ne fut jamais suggéré qu'épargne et investissement pussent être inégaux », écrit Keynes. « Cette idée naquit (pour la première fois, autant que je sache) avec certaines théories d'après guerre. En affirmant l'égalité de l'épargne et de l'investissement, je retourne donc à une orthodoxie démodée. »[45]. S'il oublie délibérément Wicksell et quelques autres, et s'il commet là une de ses négligences de grand seigneur[46], Keynes n'en exprime pas moins — sous une forme seulement trop absolue — une vérité certaine[47].

Dans l'histoire des doctrines, on rencontre plusieurs manières de concevoir les rapports entre l'épargne et l'investissement. L'une, la plus simple, fait abstraction du « voile monétaire »; c'est notamment celle de Böhm-Bawerk.

Lorsque le maître autrichien représente Robinson dans une île déserte, c'est toute une nation qu'il met en scène, et avec son habituelle netteté, il le dit expressément : « Ce qui se présente pour Robinson avec ses douze heures de travail par jour, avec ses fruits et ses armes, se présente en grand pour chaque nation... Ce n'est qu'en rendant libre par l'épargne une part de sa dotation annuelle en forces productives et en la dérobant

48. Keynes, *Alternative Theories of the Rate of Interest, The Economic Journal*, juin 1947, p. 248-249.

46. L'oubli de Wicksell est d'autant plus curieux que Keynes fait allusion au maître suédois dans le même article (p. 241, n. 2) et qu'il répond à une étude de Ohlin, parue trois mois auparavant dans la même revue, où l'on peut lire : « Déjà Wicksell avait souligné que les achats de consommation sont gouvernés par la partie des revenus individuels que l'on désire consommer, tandis que les achats d'investissement ne sont pas directement gouvernés par la partie de revenu que l'on désire épargner. Les décisions d'épargner et les décisions d'investir sont prises dans une large proportion par des individus différents, et *il n'y a aucun mécanisme qui garantisse que le volume de l'épargne soit toujours égal à celui de l'investissement*. C'est la véritable essence de la conception wicksellienne. » (P. 55.) (C'est nous qui soulignons.) M. Haberler a déjà relevé l'expression plus étonnante encore de M. Harrod : « L'*idée nouvelle*, avancée par M. Keynes dans son *Treatise*, selon laquelle le volume de l'épargne peut ne pas être égal au volume de l'investissement. » (*Prospérité et dépression*, p. 199, n. 1.) (C'est nous qui soulignons.)

47. Forme trop absolue aussi, parce que parfois c'est la tendance à l'égalisation et non l'égalité stricte qui est affirmée. Mais le jugement de Hawtrey est trop absolu dans l'autre sens : « L'orthodoxie démodée n'a jamais prétendu qu'épargne et investissement ne *pussent pas* être inégaux; elle prétendait que leur inégalité, lorsqu'elle se produisait, était incompatible avec l'équilibre. » (*Alternative Theories of the Rate of Interest*, III, *The economic Journal*, sept. 1937, p. 437.) Il suffit de se rappeler les définitions classiques de l'épargne pour convenir que l'épargne et l'investissement étaient plus souvent encore considérés comme des notions interchangeables.

aux désirs de jouissance immédiate de la vie, qu'elle pourra l'affecter à la création des produits intermédiaires. »[48].

Voyons donc Robinson : il lui faut trente heures de travail pour produire un arc et des flèches. Mais il ne dispose que de douze heures par jour, et il les consacre à cueillir les fruits sauvages qui le nourrissent. Il devra restreindre sa consommation, passer par exemple d'une subsistance « abondante » à une subsistance « suffisante », en consacrant seulement onze heures à la cueillette. Pendant trente jours, il travaillera une heure à son arc et à ses flèches[49].

On le voit, *l'égalité de l'épargne globale et de l'investissement global est ici implicite*. Trente heures de travail ont été épargnées; l'arc et les flèches valent exactement trente heures de travail pour Robinson[50].

Mais dans tout le raisonnement qui précède, Robinson se trouve dans une situation très particulière : Celle où « toute la force productive dont il dispose est occupée » (Böhm-Bawerk) Si, par une hypothèse que Böhm n'envisage pas, les fruits sauvages sont si abondants que trois heures de cueillette suffisent à satisfaire tout désir de nourriture, Robinson pourra consacrer les heures disponibles, soit au loisir, soit à la production d'armes. Dans ce dernier cas, il y aura *investissement sans épargne*. On ne prétendra pas, en effet, que Robinson a « épargné » alors des heures de loisir, car des heures d'inaction ne sont pas de ces forces productives qu'il faudrait « libérer »[51].

D'ailleurs, la robinsonnade nous éclaire bien faiblement sur

48. E. Böhm-Bawerk, *Une nouvelle théorie sur le capital*, *Revue d'économie politique*, 1889, p. 107-108. *Adde : Théorie positive du capital*, trad. Polack, Paris, 1929, chap. IV.

49. Cette robinsonnade a été souvent reprise dans le même esprit. *Vide* Rist, *Essais...*, p. 196 et s.; E. Cannan, *Wealth*, London, 1930, p. 8 et s.; Nogaro, *op. cit.*, p. 86 et s.

50. Pour M. Nogaro, l'égalité est explicite, et la monnaie ne vient ici rien changer au fond des choses : « Comme l'épargne monétaire *a précisément servi à acheter la masse des biens de production et d'usage durables produits au cours de la même période*, les deux estimations — celle de la valeur desdits biens, et celle de l'épargne en monnaie — doivent, sous réserve, d'un côté, de la monnaie thésaurisée, et de l'autre de l'épargne directement faite en nature, *être précisément égales.* » (*Op. cit.*, p. 93-94.)

51. Rendant compte du livre cité de M. Dieterlen, et faisant allusion à sa propre *Théorie de l'épargne*, M. Rist écrit : « Mon exposé n'avait pour but que de montrer comment, dans un système économique où toutes les forces de travail sont occupées, l'épargne fournit le moyen de faire néanmoins progresser l'ensemble du système en accroissant la quantité de biens. » (*Revue d'économie politique*, janvier à février 1947, p. 170.)

les phénomènes du monde réel, parce qu'elle confie nécessairement au même homme l'acte d'épargne et l'acte d'investissement, et qu'elle ignore le crédit.

B. — *L'égalisation de l'épargne et de l'investissement par le taux de l'intérêt.*

Que la théorie doive tenir compte du fait qu'épargne et investissement sont en général deux actes distincts, de personnes différentes, que meuvent des mobiles différents, bien des ouvrages l'affirment avant le *Treatise on Money* [52].

Que devient alors l'égalité de l'épargne globale et de l'investissement global ? Elle va être assurée par le taux de l'intérêt.

Voici en quels termes Mrs Joan Robinson résume la théorie de Marshall à cet égard : « L'homme qui épargne ne commande pas lui-même la production de biens de capital; il achète des obligations ou des actions. Sa demande d'actions fait baisser le taux de l'intérêt, et ceci amène des entrepreneurs à employer de la main-d'œuvre pour produire des biens capitaux (c'est-à-dire à pratiquer des investissements) qu'ils n'auraient pas désirés si le taux de l'intérêt avait été plus élevé... Réciproquement, ... quand les entrepreneurs aperçoivent de meilleures occasions de réaliser des bénéfices, ils désirent accroître le taux de leurs investissements. Ceci, d'après la théorie de Marshall, fait monter le taux de l'intérêt et détermine ainsi les gens à économiser, c'est-à-dire à ralentir l'allure de leurs dépenses. » [53].

On le voit : ici, tantôt le taux d'épargne, tantôt le taux d'investissement, joue le rôle moteur. La variation de l'un entraîne la variation de l'autre.

52. Pour Wicksell, cf. *supra*, note 46. Dans son livre cité de 1928, M. Divisia écrivait : « En réalité, d'ailleurs, ce ne sont pas les mêmes personnes qui épargnent et qui investissent... il y a là une séparation des fonctions que l'on ne peut pas supprimer, même théoriquement, entre l'épargnant qui capitalise et l'entrepreneur qui investit. » (P. 110.)

53. J. Robinson, article cité, p. 186-187. Il s'agit moins d'un résumé que d'une interprétation et d'une transcription en langage actuel de la pensée de Marshall. Le texte même de Marshall est obscurci par l'usage à peu près indifférent des termes « capital », « accumulation » et « wealth ». *Vide : Principles of Economics*, 8e éd., VI, II, 4 et *passim*. Comme on le sait, dans sa déposition devant la Commission d'enquête sur la circulation de l'or et de l'argent (1888), c'est plus précisément au taux de l'escompte et aux décalages entre taux d'escompte et taux d'intérêt à long terme que Marshall attribue une influence déterminante sur la production et sur les prix. *Vide : Official Papers...*, éd. Keynes, Londres, 1926, p. 130 et *passim*, et le commentaire critique de M. Rist, *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie*, Paris, 1938, p. 292 et s.

A vrai dire, il s'agirait, dans cette théorie, d'une tendance à l'égalisation plutôt que d'une égalité proprement dite. Mais, sans insister sur ce point[54], remarquons que la théorie elle-même est insoutenable parce qu'elle attribue au taux de l'intérêt une puissance que l'on n'observe pas dans la réalité.

D'abord, le taux de l'intérêt commande-t-il le volume de l'épargne ? Marshall, rappelons-le, tout en affirmant cette thèse, n'ignorait aucune des difficultés qu'elle comporte : « Quoique l'épargne soit en général affectée par beaucoup d'autres causes que le taux de l'intérêt, et quoique l'épargne de beaucoup de gens ne soit que peu affectée par le taux de l'intérêt; tandis qu'un petit nombre de personnes, qui ont décidé de s'assurer un revenu d'un certain montant fixe pour eux ou pour leur famille, épargneront moins si le taux de l'intérêt est élevé que s'il est bas — pourtant, il semble que l'évidence pèse fortement du côté de l'opinion qu'une hausse du taux de l'intérêt — ou du prix de demande pour l'épargne — tende à accroître le volume de l'épargne. »[55].

Que l'on nous pardonne cette traduction trop proche du texte. C'est à dessein, pensons-nous, que Marshall a voulu mettre dans une seule phrase à la fois l'affirmation et toutes les réserves qui viennent en restreindre la portée. Entre cette affirmation, combien nuancée, et la brusque négation de Keynes, le pas était aisé à franchir. Et qui répéterait aujourd'hui que, parmi tant d'éléments qui influent sur le volume de l'épargne, le taux de l'intérêt soit « évidemment » le plus fort ?[56]. Le montant et la distribution du revenu global ne sont-ils pas bien plus importants ? Et peut-on les supposer fixes, en même temps que l'on suppose une variation des investissements ?[57].

54. Ce qui ferait croire le contraire, c'est que, précisément, Marshall utilise comme synonymes « accumulation of wealth », « saving » et « capital ».

55. *Principles*, VI, II, 4. *Adde* IV, VII. Cf. Wicksell : « Parmi les nombreuses influences qui affectent l'accumulation du capital, le taux d'intérêt en est sûrement un — quoique son influence soit incertaine et ambiguë. » (*Lectures*, vol. I, p. 208.) Il est plaisant de rappeler ici que, pour Wicksell, le taux (effectif) d'intérêt creuse, à l'opposé de la thèse de Marshall, un fossé entre épargne et investissement. Un taux inférieur au taux « naturel » *diminue* l'épargne et *accroît* l'investissement (qui se réalise grâce à l'expansion du crédit).

56. Il semble bien que ce soit Hobson qui ait le premier rompu nettement avec l'idée que l'épargne serait, malgré tout, fonction du taux de l'intérêt. *Vide* A. H. Hansen : *Mr. Keynes on Underemployment Equilibrium*, *The Journal of Political Economy*, 1936, p. 672. Cf. Haberler, *op. cit.*, p. 230 et s. Pour l'ensemble des problèmes de l'intérêt, *vide* M. Allais, *Economie et intérêt*, Paris, 1947.

57. Mrs Joan Robinson (*loc. cit.*, p. 188) indique fort bien que la théorie de

Ensuite, les taux d'intérêt commandent-ils l'investissement ? Energiquement combattue par maints économistes continentaux, reprise sans conviction par Keynes et abandonnée par les keynésiens, cette idée marshallienne a reçu de l'expérience tant de démentis qu'il faut la tenir pour tout à fait périmée[58].

C. — *L'égalité de l'épargne et de l'investissement chez Keynes.*

Quant à l'égalité keynésienne, il importe, avant toute critique, d'en préciser le sens.

a) *Exposé.* — M. Hawtrey et plusieurs économistes après lui ont affirmé que l'égalité de l'épargne et de l'investissement chez Keynes dérivait du système de définitions de cet auteur et n'était pas à proprement parler une égalité, mais une *identité*[59].

Cette interprétation n'est nullement celle de Keynes lui-même.

Sans doute, écrit-il dans la *Théorie générale*, que l'épargne et l'investissement « pour la communauté considérée dans son ensemble... ne sont que deux aspects différents de la même chose »[60]. Ce n'est là pour lui qu'une manière un peu forte d'exprimer une égalité. Il insiste sur ce point que ses définitions ne sont pas particulières, mais calquées, pense-t-il, sur les notions les plus courantes, « conformes à la fois au bon sens et à l'usage traditionnel de la grande majorité des économistes » (chapitre VI). Dans son article de juin 1937[61], il se plaint vivement de ce que M. Hawtrey ait vu une identité là où il n'y a qu'une égalité, et qu'il ait gardé sa conviction, en dépit de ses propres « efforts pour lui expliquer le contraire ».

Ce que Keynes tient pour essentiel dans cette partie de sa doctrine, c'est l'affirmation que l'égalité des deux grandeurs est assurée par le niveau des revenus et non par le taux de

Marshall suppose « le niveau du revenu déterminé », mais elle ajoute « par exemple pour le cas du plein emploi ». Dans le cas du plein emploi, le niveau du revenu s'élève; les prix haussent aussi, et la répartition du revenu change.

58. *Vide* Dieterlen, *op. cit.*, p. 116 et s., et références p. 117, n. 1. Cf. Haberler, *op. cit.*, p. 241.

59. Hawtrey, *Capital and Employment*, Londres, 1937, p. 174; Fellner, *Saving, Investment and the Problem of neutral Money*, *Review of Economic Statistics*, vol. XX, 1938, p. 186.

60. Chap. VII, p. 74; trad. fr., p. 94. Il a lui-même employé l'expression « l'identité de l'épargne et de l'investissement » (« identity between saving and investment »), *ibid.*, p. 84; trad. fr., p. 104. Mais il faut croire que c'est par inadvertance. Son article de l'*Economic Journal* ne laisse pas place au doute.

61. *Alternative Theories of the Rate of Interest*, *The Economic Journal*, 1937, p. 249.

l'intérêt[62]. Et c'est à tort que l'on a parfois attribué à Mrs Joan Robinson une thèse qui est le bien propre de Keynes[63].

Voici le texte fondamental[64] :

« Toute tentative... qui vise à augmenter l'épargne en diminuant la consommation agit sur les revenus de telle sorte qu'elle se neutralise nécessairement elle-même. Bien entendu, il est tout aussi impossible à la communauté prise dans son ensemble d'épargner moins que le montant de l'investissement courant, car une tentative de cet ordre fait nécessairement monter les revenus jusqu'à un niveau où les sommes que les individus décident d'épargner atteignent un montant exactement égal à celui de l'investissement. »

On peut, nous semble-t-il, résumer comme suit la pensée de Keynes :

1° Le revenu est égal à la valeur de la production, donc à la valeur additionnée de la consommation et de l'investissement. L'épargne globale est le revenu moins la consommation. Donc l'épargne globale et l'investissement global sont égaux.

2° Cette égalité n'est pas une identité. Elle ne résulte pas de définitions volontairement convergentes, mais au contraire de définitions indépendantes, conformes chacune à l'usage courant. En outre, l'épargne globale n'est qu'une somme d'épargnes individuelles, parfaitement distinctes des investissements individuels, qu'opèrent le plus souvent d'autres personnes.

3° Ce n'est pas l'épargne qui crée l'investissement, mais au contraire l'investissement qui crée une épargne égale en modifiant le revenu. Si l'investissement demeure constant, les individus qui accroissent leurs épargnes n'accroissent pas l'épargne globale, parce qu'ils diminuent les revenus (et donc les épargnes) d'autres individus dans la même mesure.

62. « La nouveauté initiale se trouve dans mon affirmation que ce n'est pas le taux d'intérêt, mais le niveau des revenus qui assure l'égalité entre épargne et investissement. » (*Ibid.*, p. 250; *adde*, p. 249.)

63. « D'autres économistes ont imaginé de démontrer par des voies différentes l'égalité de I et de S, notamment Mrs Joan Robinson, *Introduction to the Theory of Employment*. » Dieterlen, *op. cit.*, p. 287, n. 1. En réalité, le passage visé de Mrs Joan Robinson (*Introduction*..., London, 1937, Reprinted 1947, p. 7 et s.), n'est qu'un exposé plus didactique du texte de la *General Theory* que nous allons citer.

64. *General Theory*, chap. VII, *in fine*.

b) *Critique*. — La remarque suscitée d'abord par cet exposé, c'est que le troisième point se concilie mal avec le premier : l'investissement modifie le revenu, le revenu modifie l'épargne... Fort bien, mais de tels effets ne sont pas instantanés; ils supposent du temps, des décalages. L'effet second n'est pas encore complètement réalisé, que la cause initiale varie à nouveau...; on songe irrésistiblement à ces tendances à l'équilibre, qui n'aboutissent jamais à l'équilibre. Et si Keynes n'avait énoncé que ce troisième point — qu'il tient pour essentiel — on eût été fondé à dire que pour lui épargne et investissement tendent vers l'égalité, mais ne sont jamais égaux dans le monde réel.

En y réfléchissant, on s'aperçoit que les deux thèses (l'égalisation résultant des définitions et l'égalisation résultant des effets de revenu) ne pourraient se concilier qu'à l'aide d'hypothèses que Keynes ne fait pas et qui sont relatives à la conception de la période envisagée. Expliquons-nous.

L'égalisation de l'épargne globale et de l'investissement global par les définitions s'opère *à la fin d'une période*, puisqu'une au moins des égalités de base (revenu = valeur de la production = consommation + investissement), ne se conçoit que pour des événements passés. Keynes a établi là ce que la terminologie suédoise appelait (avant même que Keynes ne le sût) des égalités *ex post*[65]. Mais la période considérée n'est à première vue soumise à aucune condition spéciale; elle peut parfaitement être une période réelle coupée dans le temps réel.

Au contraire, l'égalisation de I (investissement global) et de S (épargne globale) par les variations successives de l'investissement, du revenu et de l'épargne, suppose que l'on se situe à la fin d'une période très spéciale : une période hypothétique où toutes les réactions des forces les unes sur les autres auraient exercé tout leur effet : nous sommes en plein schéma statique. Et les deux modes d'égalisation de I et S ne peuvent être utili-

65. Selon M. Haberler, il n'en serait pas ainsi. Chez Keynes, affirme-t-il, « Y (revenu) est nettement défini comme une notion *ex ante*, tandis que les profits et les pertes sont des grandeurs *ex post*. De même S (épargne) est défini comme étant constitué *ex ante* alors que I (investissement) est constitué *ex post* » (*op. cit.*, p. 199, n. 2). En réalité, au moment où il conclut $I = S$, Keynes considère toutes les grandeurs *ex post*. Mais à d'autres moments, il les considère *ex ante*, ainsi que nous l'avons relevé déjà pour le coût d'usage (*supra*, note 40). Ce n'est pas sans raison que M. Etienne Mantoux trouvait dans la *Théorie générale* de M. Keynes « un degré d'obscurité sans précédent dans son œuvre passée. » (*Revue d'économie politique*, 1937, p. 1559).

sés ensemble que s'ils se situent tous deux dans le même schéma statique.

La nature de l'égalisation keynésienne nous apparaîtra mieux si nous la comparons à l'équation des échanges. L'équation des échanges est un truisme parce qu'elle est la sommation d'une poussière d'égalités évidentes: chaque somme de monnaie remise en paiement est égale au prix global de la marchandise ou du service transmis contre cette somme. Et elle reste un truisme si nous l'appliquons à une période réelle. *I* et *S* sont aussi des sommes. Mais les éléments additionnés de part et d'autre (épargnes individuelles, investissements individuels) ne sont évidemment pas égaux chacun à chacun. Dès lors, l'égalité de *I* et de *S* n'est nullement un truisme (comme le dit Mrs Joan Robinson) : c'est une thèse qu'il faut établir. Et on ne peut l'établir qu'à l'aide d'hypothèses théoriques qui sont celles de la statique.

Si maintenant nous oublions le troisième point de notre résumé pour considérer seulement les définitions de l'épargne, de l'investissement et du revenu, l'égalité de *I* et de *S* n'est pas davantage un truisme. Ou bien les définitions des deux grandeurs sont forgées de telle sorte qu'elles soient toujours exactement superposables, et alors nous obtenons une *identité* (ce qui est tout autre chose qu'un truisme), ou bien les définitions sont indépendantes et conformes à l'usage courant — et alors l'égalité doit être démontrée.

Qu'arrive-t-il lorsque de nouveaux investissements sont financés par la création *ex nihilo* de monnaie légale ou scripturale ? Où se trouve l'épargne correspondante ?

On sait comment M. Harrod a répondu à cette question : Les nouveaux investissements créent des revenus nouveaux, et, aussi longtemps que ces revenus ne sont pas dépensés, ils constituent... l'épargne correspondante ! « Avant de dépenser cet argent, écrit textuellement M. Harrod, ils (les facteurs de production) épargnent ce qu'ils reçoivent. » [66].

66. « Before they begin to spend the money they save what they receive. » R. F. Harrod, *The Trade Cycle*, Oxford, 1936, p. 72. M. A. P. Lerner, troublé par l'ironie de M. Robertson, explique que « l'épargne d'un individu, à part l'épargne utilisée pour acquérir des avoirs autres que de la monnaie, est l'*excès* de la monnaie qu'il garde à la fin d'une période sur la monnaie qu'il a au commencement ». Cette notion « n'entrerait pas en conflit avec le sens commun ». L'auteur veut bien nous promettre qu'il ne choisira pas des périodes de dix minutes. (*Saving equals Investment*, *Quarterly Journal of Economics*, 1938, p. 303.)

En voulant étayer l'égalité keynésienne, ce trop logique disciple la détruit par l'absurde.

Voici des ouvriers engagés dans une production nouvelle. Ils touchent leur salaire hebdomadaire; ils se disposent à le dépenser entièrement au cours des jours qui suivent. Il paraît que ce salaire est une épargne !

L'incompatibilité est flagrante entre cette proposition et celle où Keynes déclare ses définitions « conformes au sens commun ».

Il faut choisir.

Si vraiment la définition de Keynes doit être prise littéralement, au point que, à tout moment, l'excès de revenu sur la *dépense* pour la consommation soit une épargne, il en résulte :

1° que cette définition, qui violente la psychologie individuelle, n'a aucune chance de nous éclairer sur les phénomènes réels;

2° que cette définition est orientée vers l'égalité $I = S$; cette égalité signifie alors : la valeur de l'investissement est égale à la valeur de l'investissement (car si les ouvriers achètent des biens de consommation, ils vident des stocks, ils « désinvestissent » dans la même mesure); il s'agit bien, contre l'avis de Keynes, d'une identité;

3° qu'une telle identité enlève tout intérêt à l'idée que l'investissement crée une épargne égale en modifiant le niveau du revenu [67].

Si d'autre part on désire interpréter la définition de Keynes dans un sens conforme à la notion courante, il est nécessaire de se placer à la fin d'une période hypothétique où non seulement les réactions de l'investissement sur les revenus et des revenus sur l'épargne sont complètement achevées, mais où les intentions ont été complètement réalisées : où toutes les décisions de dépenser ont donné lieu à une dépense effective.

En conclusion : ou bien l'égalité keynésienne est une *identité* dénuée de valeur explicative; ou bien elle est vraie *ex post, à la fin d'une période tout hypothétique*, et elle ne fait pas alors obstacle aux inégalités de fait entre l'épargne et l'investissement.

Cf. G. Haberler, *op. cit.*, p. 195-196.) On se rappelle notre critique de la définition que donne Keynes de l'épargne, *supra*.

67. Cf. D. H. Robertson, *The Economic Journal*, 1937, p. 429.

D. — *L'égalité* ex post *et l'inégalité* ex ante *de M. Ohlin.*

M. Ohlin a, lui aussi, proclamé l'égalité de l'épargne et de l'investissement *ex post* [68].

Mais d'abord, plus simple que Keynes, il n'y voit pas autre chose qu'une égalité de définitions. Ensuite, il est tellement persuadé qu'une égalité ainsi établie est dénuée de toute valeur explicative, qu'il explique le mouvement économique par le jeu combiné de grandeurs *ex ante* qui sont normalement inégales.

L'investissement, le revenu ou l'épargne *ex ante* serait le plan d'investissement, ou de revenu, ou d'épargne, que les individus font au début de la période; à la fin de la période, la comparaison des grandeurs attendues (*ex ante*) et des grandeurs réalisées (*ex post*) donnerait la mesure de l'investissement, du revenu et de l'épargne *inattendus.*

Nous n'ajouterons rien aux critiques — à notre avis définitives — que M. Hawtrey oppose à toute cette construction.

« Le professeur Ohlin... utilise des symboles algébriques pour noter le revenu prévu, l'épargne prévue, la consommation prévue et l'investissement neuf prévu. Eh bien ! le fait que toute activité économique est gouvernée par les prévisions a été universellement tenu pour acquis dès les débuts de la science économique. Mais si important que soit le rôle des prévisions, il n'en faut pas inférer que l'on puisse ou que l'on doive leur donner une précise mesure quantitative. Toute prévision d'une future quantité économique sera, selon toute vraisemblance, non seulement vague et approximative, mais effectivement incomplète. Souvent, la prévision ne concerne qu'une limite supérieure ou inférieure, ou elle est contingente à des facteurs qui ne donnent lieu à aucune attente du tout... En outre, les anticipations de personnes différentes se rapportent à différents moments et à différentes périodes. Et les prévisions de personnes différentes peuvent souvent se fonder sur des suppositions mutuellement incompatibles. Des processus mentaux qui peuvent être contradictoires de tant de manières ne peuvent pas être simplement additionnés comme les postes d'un livre de comptes... » [69].

68. B. Ohlin, *Some notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment*, *The Economic Journal*, 1937, p. 53 à 69 et 221 à 240.

69. R. G. Hawtrey, *Alternative Theories of the Rate of Interest*. III. *The Economic Journal*, 1937, p. 439-440.

III. — L'ÉPARGNE ET L'INVESTISSEMENT DANS LE MOUVEMENT GÉNÉRAL DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES.

Nous avons critiqué *de l'intérieur* les théories de l'égalisation de l'épargne et de l'investissement. Notre critique va se compléter par l'esquisse des relations de l'épargne et de l'investissement avec d'autres phénomènes économiques, dans l'interdépendance générale.

A. — *Epargne, investissement et circulation monétaire.*

Les vitesses de circulation de la monnaie — en particulier les mouvements de thésaurisation et de « déthésaurisation » — suffiraient à expliquer que la création de l'épargne courante ne garde aucun parallélisme avec la création de l'investissement courant. L'apport de revenu est discontinu; le choix entre ses diverses affectations peut avoir lieu au moment même où l'apport va se faire et dans certains cas empêcher tout transfert de monnaie[70]; il peut avoir lieu à un moment quelconque de la période de revenu — et avant qu'il se produise, l'encaisse liquide ne suscite ni une consommation, ni une épargne. C'est cette dernière observation que M. D. H. Robertson a schématisée en créant sa « journée », période assez courte pour que le revenu reçu ce jour-là ne puisse « être attribué à aucun usage particulier ». Un homme n'épargnera ou ne dépensera que son revenu reçu « la veille »[71]. L'investissement crée « aujourd'hui » des revenus qui créeront une épargne « demain ». Il n'y a nulle raison pour que l'épargne et l'investissement d' « aujourd'hui » soient égaux.

Autrement dit, la période de l'investissement et celle de l'épargne ne sont pas homogènes. Les décalages entre la formation de l'un et de l'autre font que nul découpage dans le temps réel ne permet de les égaliser.

Il y a plus. Si la modicité des taux d'intérêt ou une vague

70. « Je donne, par exemple, à ma banque l'ordre de souscrire à un emprunt avec le produit des coupons qui doivent m'échoir à cette même date. J'épargne au sens courant du mot... et pourtant je n'ai mis aucune somme en réserve. » (Ch. Rist, article cité de la *Revue d'économie politique*, 1921.)

71. D. H. Robertson, *Saving and Hoarding, The Economic Journal*, 1933, p. 399 et s., et *Alternative Theories of the Rate of Interest*. II, *The Economic Journal*, 1937, p. 428 et s.

collective de pusillanimité détermine une forte « préférence pour la liquidité », une partie considérable de l'épargne prendra la forme de monnaie légale ou scripturale thésaurisée; elle ne s'offrira pas sur le marché des capitaux. En quoi suscitera-t-elle un investissement quelconque ? Soit rappelé par parenthèse, voilà une des failles par où tombe la trop fameuse « loi des débouchés » attribuée à Say, et qui remonte au moins à Le Trosne[72].

Si, au contraire, l'enthousiasme du « boom » enfièvre les esprits, non seulement ce qu'on pourrait appeler la vitesse de transformation du revenu en épargne va s'accélérer, mais à l'épargne courante offerte sur le marché des capitaux va s'ajouter la masse des sommes déthésaurisées.

Tous ces phénomènes se passeraient, même si la quantité de monnaie existante restait fixe d'un bout à l'autre de la période envisagée.

B. — *Epargne, investissement et crédit.*

Ce qui pendant longtemps a donné une apparence simple au phénomène de l'épargne, c'est qu'on l'examinait en vase clos, sans le mettre en relation avec la théorie de la monnaie et du crédit, ni avec la théorie (pour autant qu'elle existât) des mouvements cycliques.

L'épargnant ne consomme qu'une partie de son revenu; il met le pouvoir d'achat qu'il a réservé à la disposition de l'entrepreneur; l'entrepreneur peut payer des ouvriers qui, pendant qu'ils fabriquent les biens d'investissement, achètent les biens de consommation auxquels ont précisément renoncé les épargnants... Ce schéma est d'une simplicité si captivante qu'un économiste aussi éminent que M. Nogaro, à qui la théorie de la monnaie, du crédit et des crises doit tant, le reprend tel quel dans le chapitre de ses *Principes* (1941) qu'il consacre à l'épargne.

Or — nous l'avons vu — ce schéma suppose le plein emploi des forces productives. Qu'il y ait sous-emploi, et la traite sur l'avenir qu'est le crédit permettra de produire à la fois plus

72. « ... les productions ne se payant qu'avec des productions... » (Le Trosne, *De l'intérêt social...*, Paris, 1846, p. 899.) Nous publierons sous peu une étude consacrée à l'origine de la loi des débouchés.

de biens d'investissement et plus de biens de consommation, même si les entrepreneurs n'ont pas reçu un franc des épargnants.

Et si nous nous situons dans l'hypothèse du plein emploi théorique, ce schéma suppose encore l'absence de tout crédit véritable. Ah ! si le système bancaire n'est qu'un intermédiaire : s'il prête à l'entrepreneur la somme exacte que l'épargnant lui a remise, alors la phrase d'Adam Smith, rappelée tout au début de ce rapport, rend parfaitement compte du phénomène de l'investissement. Mais le système bancaire crée de la monnaie additionnelle. Et la réflexion comptable que « la position créditrice globale compense toujours exactement la position débitrice globale »[73] est ici sans pertinence. Oui, l'endettement de l'entrepreneur est une créance pour le banquier, mais c'est le terme, c'est le délai, c'est le temps qui importe. Si la monnaie additionnelle est confiée à l'entrepreneur dans une situation de plein emploi, les achats de ses ouvriers feront monter le prix des biens de consommation, les catégories sociales dont les revenus n'ont pas changé devront restreindre leur consommation, et les biens d'investissement seront produits. C'est ce phénomène d'investissement sans épargne que l'on a quelquefois appelé — apparemment par antiphrase — une « épargne forcée »[74].

Sans doute n'y a-t-il là qu'un cas particulier de ces effets d'inflation familiers aux économistes depuis Cantillon et Hume[75]. Mais ce qui est moins familier (dans les cours et manuels courants), c'est de trouver l'explication de ces phénomènes comme partie intégrante de la théorie de l'épargne et de l'investissement. Et précisément un des intérêts des contacts et des discussions de nos congrès, c'est, nous semble-t-il, qu'ils facilitent l'établissement d'un pont entre les recherches ou les controverses des spécialistes dans tel ou tel domaine étroit, et l'enseignement général de notre discipline.

73. *Vide* Keynes, *General Theory*, chap. VII, v.

74. Cf. Keynes, *ibid.*, chap. VII, IV; F. A. Hayek, *A note on the Development of the Doctrine of « Forced Saving »*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47, p. 123; Hawtrey, *op. cit.*, p. 251. Sur le rôle du crédit dans l'hypothèse du plein emploi, *vide* Dieterlen, *op. cit.*, p. 200 et s.

75. Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général* (Ed. Higgs), Londres, 1931, p. 176 à 180; D. Hume, *Essays, Literary, Moral and Political*, Londres, 1870, p. 170.

C. — *Epargne, investissement et offre et demande de capitaux liquides.*

Le marché des capitaux est une des deux voies par où l'épargne joint l'investissement; l'autre (qui d'ailleurs croise et recroise la première) étant le revenu que l'investissement crée.

Mais il s'en faut que l'analyse de Marshall, où épargne et capital sont synonymes, ou celle de Keynes, où les « effets de revenu » interviennent seuls, représente exactement les faits.

Voyons la demande de capitaux. Elle ne se confond pas entièrement avec la demande des entrepreneurs pour l'investissement[76]. Fût-ce seulement parce que les pouvoirs publics développent leur demande considérable surtout pour des fins de consommation collective.

Voyons l'offre des capitaux. Elle comprend une partie de l'épargne, plus la création de crédit par le système bancaire[77].

Voilà donc une première observation importante : Les troupes de l'épargne ne marchent pas seules vers l'investissement, et elles ne marchent pas vers l'investissement seul; une partie bifurque et entre dans la consommation collective.

En second lieu, comment une demande grandissante d'investissement entraîne-t-elle une offre plus grande de capitaux ? D'abord, et le plus souvent, le système bancaire assure le démarrage. Nul ne conteste que l'investissement qui se réalise grâce au crédit forme des revenus additionnels que le remboursement du crédit ne détruit pas — et c'est un des triomphes de Wicksell. Il est certain aussi que, dans les phases où croît l'investissement global, l'inégalité de la répartition s'accentue et l'épargne augmente. Nul mieux que Keynes n'a mis ces « effets de revenu » en lumière, mais il a le tort d'y attribuer un rôle excessif. Les effets de revenu n'empêchent pas l'épargne de devenir, au sommet du cycle, insuffisante *relativement* à la demande de capitaux[78], et *relativement* surabondante dans la dépression malgré la baisse du taux d'investissement.

76. Pour la partie de la demande globale qui émane des entrepreneurs, elle vise ensemble « capital fixe, capital circulant en marchandises, fonds de roulement; dans les trois cas, la demande de ces capitaux est effective, au même degré, sur le marché ». (Dupriez, *loc. cit.*, t. II, p. 411.) Le paragraphe que nous commençons s'inspire largement des pages lumineuses que notre éminent collègue a consacrées à « la fonction d'accumulation » (*ibid.*, p. 408 à 440).

77. Comme nous continuons à raisonner en système fermé, nous ne mentionnons pas les mouvements internationaux de capitaux.

78. Ce qui ne signifie pas que cette insuffisance relative soit la *cause* de la

Revenons au marché des capitaux[79]. Quel rôle y jouent les taux d'intérêt ? Nous avons vu qu'*en fait* ils ne commandent pas l'offre et la demande. Que ce soit parce que des « limites institutionnelles » les empêchent de varier assez fort[80] ou parce que nous nous trouvons dans un domaine où d'autres forces que le prix sont déterminantes — risques, prévisions, entraînements irréfléchis — le marché se caractérise par « des états de déséquilibre » : Aux taux d'intérêt en vigueur, il y a des offres et des demandes effectives de capitaux qui ne trouvent pas contrepartie[81]. Pendant la dépression, les disponibilités s'offrent en vain; dans la phase supérieure de la prospérité, les demandes restent non satisfaites.

D. — *L'impuissance prétendue de la propension à épargner.*

S'il n'est pas vrai que l'épargne *détermine* l'investissement, il n'est pas vrai davantage que l'investissement *détermine* l'épargne, et que les efforts individuels pour épargner plus ou moins soient, au total, indifférents[82].

Le mécanisme des « effets de revenu » n'a jamais la rigueur que cette thèse suppose, et il ne joue pas toujours. *Le désir d'épargner davantage — comme phénomène collectif — doit s'expliquer en liaison avec le mobile psychologique qui l'a suscité.* Tel ou tel mobile portera le choix des individus sur telle ou telle affectation du revenu épargné, et les effets généraux seront différents.

Les progrès de la dépression développent-ils la crainte du risque au point que l'effort pour épargner davantage n'aboutisse qu'à une thésaurisation plus grande ? Alors, oui, l'activité décroîtra encore et des hommes seront forcés d'épargner moins.

crise. Sur l'insuffisance elle-même, *vide* R. F. Kahn. *The League of Nations Enquiry into the Trade Cycle* (compte rendu critique du livre de M. Haberler). *The Economic Journal*, 1937, p. 670.

79. Il s'agit des capitaux *liquides*. Pour les biens d'investissement, Keynes a raison de dire que « l'égalité entre le stock des biens-capitaux offerts et le stock demandé sera réalisée par le prix des biens-capitaux, non par le taux de l'intérêt » (*General Theory*, p. 186; trad. fr., p. 201, n. 1). Mais il est non moins évident que la demande globale effective de biens d'investissement a comme limite supérieure les capitaux liquides dont peuvent disposer les entrepreneurs.

80. L'inertie, comme on le sait, diffère grandement selon qu'il s'agit de telle ou telle espèce de taux d'intérêt, d'escompte ou de report.

81. Dupriez, *loc. cit.*, p. 434.

82. Cf. *supra*, note 64.

Mais est-ce la guerre ou le rationnement que l'on craint ? Le choix de l'épargnant va se porter sur les biens dont il veut faire des réserves accrues. Le désir d'épargner davantage gonflera effectivement l'épargne globale, les prix et le revenu global.

Le choix des épargnants nouveaux se porte-t-il sur des obligations ou des actions industrielles à un moment où le crédit bancaire atteint la limite de son élasticité ? Des programmes d'investissement arrêtés par la vanité des demandes sur le marché des capitaux pourront maintenant se réaliser.

Et si l'appel au patriotisme convainc le public d'épargner davantage pour acheter les fonds d'Etat qui permettront d'énormes investissements et une vaste « consommation collective », est-ce que l'épargne globale n'en sera pas accrue ? En suscitant pendant et après la guerre la « campagne pour l'épargne », et en se réjouissant du succès qu'elle remportait, toute l'Angleterre réfutait une thèse keynésienne.

IV. — Atténuation des conflits doctrinaux touchant l'épargne et l'investissement.

Si, dans le domaine de l'épargne et de l'investissement, les controverses théoriques sont loin d'être apaisées, du moins les conflits doctrinaux n'ont-ils plus l'âpreté d'autrefois. Qui exalte l'épargne ne risque point le mépris. Et nulle institution universitaire ne chasserait un Hobson pour en avoir médit.

Comme telle, l'épargne n'est pas liée à un régime économique déterminé; l'histoire nous l'apprend et le fonctionnement de l'économie soviétique nous le confirme [83]. Dans la guerre présente des doctrines, ce n'est pas l'épargne, simple résultat, qui est en cause, mais bien le mécanisme de répartition des revenus et le rôle moteur du profit.

Quant aux aspects moraux et sociaux de l'épargne, les jugements se font nuancés.

Indéfendable en raison, et moralement odieuse, la théorie de l'abstinence [84] est tombée dans l'oubli. L'épargne n'a d'au-

83. Cf. Ch. Bettelheim, *La planification soviétique*, Paris, notamment p. 176, ou *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification*, Paris, 1946, p. 102; et surtout Mossé, *L'économie collectiviste*, Paris, 1939, p. 171 et s.

84. Moralement odieuse lorsqu'on songe aux conditions sociales du XIXe siècle.

tres vertus ou d'autres vices que ceux de l'épargnant. Et, selon l'avis de M. Rist, qui n'a jamais passé pour un ennemi de l'épargne, l'homme qui, pour élever sa famille s'abstient d'épargner, fait souvent un sacrifice aussi grand que celui qui s'abstient de consommer [85].

Nul, pensons-nous, ne prétendra qu'un surcroît d'épargne soit toujours utile, quelles que soient les circonstances. Car toute épargne ne conduit pas à l'investissement. Et tout investissement ne conduit pas à un « bien-être » social supérieur.

Nul, non plus, ne prétendra qu'un surcroît d'épargne soit nécessairement nuisible. Car une telle idée aboutirait à toujours développer l'investissement par l'inflation, c'est-à-dire en pleine injustice et en plein désordre.

La variété des expériences que nos pays ont traversées depuis vingt ans, le passage de la grande dépression à la guerre et aux travaux d'après-guerre, ont pondéré bien des jugements.

Dans un article récent, Mrs J. Robinson, rappelant les invectives que Keynes adressait à l'épargne, constate : « A présent, ... l'économie est redevenue une vertu » [86].

Contradiction ? Non point. Mais relativité.

Beaucoup parmi nous réciteraient volontiers la *Fable des Abeilles* à une époque de chômage, qui seraient fâchés de l'entendre en période de suremploi.

Paul Lambert,
Chargé de cours à l'Université de Liége.

Cf. Jacques Benet, *Le capitalisme libéral et le droit au travail*, Neuchatel, 1947, t. I, p. 189 et *passim*.

85. Ch. Rist, *Essais...*, p. 210.

86. Joan Robinson, article cité, p. 191.

L'ÉTAT ACTUEL DU SYSTÈME DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX

Rapport introductif au Congrès des Economistes de langue française.

(Mai 1949.)

SOMMAIRE. — I. *Improbabilité d'une balance des comptes équilibrée.* — II. *L'enseignement des faits.* — III. *Ebauche d'une théorie.* — IV. *L'efficacité et la sensibilité des mécanismes stabilisateurs.* — V. *La perversion des systèmes monétaires : a)* l'inflation; *b)* le déblocage de la contre-valeur des prestations du plan Marshall; *c)* les conditions de gestion du Fonds monétaire international. — VI. *L'alternative : planification efficace des échanges internationaux ou reconstitution des mécanismes monétaires.* — VII. *En manière de conclusion : quelques réflexions de psychologie politique et une suggestion de politique économique.*

I. — IMPROBABILITÉ D'UNE BALANCE DES COMPTES ÉQUILIBRÉE.

Le principal caractère d'une balance des comptes équilibrée, c'est son extrême improbabilité.

Pour la mesurer, il suffit d'observer que tout individu qui, où que ce soit dans le monde, boit un verre de bordeaux, introduit un élément d'actif dans la balance des comptes de la France et que tout individu qui, en France, fume une cigarette de tabac de Virginie, y introduit un élément de passif. Ce sont donc les actes innombrables d'hommes répartis dans le monde entier qui, à chaque instant, concourent à former les engagements internationaux. Or ces hommes agissent indépendamment les uns des autres, sans se préoccuper jamais des répercussions de leurs actes sur l'équilibre global.

Dans de pareilles conditions, l'égalité approximative de l'actif et du passif représente un état très exceptionnel, entre tous les états possibles. La probabilité pour qu'il existe, en un instant déterminé, lorsque rien ne tend à l'établir, est très faible, sans doute de l'ordre de celle qu'auraient des singes,

lâchés dans un magasin de machines à écrire, de reconstituer, en tapant au hasard sur les claviers, tous les livres de la Bibliothèque nationale [1]. Que cet état se trouve établi en permanence, dans les relations entre un grand nombre de domaines monétaires indépendants, est plus improbable encore.

Et cependant, le maintien pendant plusieurs dizaines d'années de certains systèmes de convertibilité monétaire, l'inexistence, au cours d'une période étendue, de tout défaut de paiement pour manque de devises, tendent à prouver qu'un état de quasi-équilibre a longtemps existé entre les dettes et créances internationales d'un grand nombre de nations.

Parcil état ne pouvait être l'effet du hasard. S'il existait, c'est qu'un mécanisme efficace en assurait l'existence.

II. — L'enseignement des faits.

A des économistes, cette conclusion ne peut manquer d'apparaître comme marquée de la plus extrême banalité. Tous les professeurs enseignent, en effet, à tous les étudiants du monde la théorie de la balance des comptes.

Et cependant, depuis trente ans, et singulièrement depuis la dernière guerre, tous les gouvernements, toutes les autorités monétaires, tous les négociateurs de traités de commerce, et, après la dernière guerre, les initiateurs des réparations en nature et du plan Marshall ont considéré qu'il leur appartenait d'établir, de sauvegarder ou de rétablir l'équilibre des engagements internationaux. Très peu de voix se sont élevées pour leur apprendre que leurs préoccupations étaient vaines. Tout s'est passé, pendant cette période, comme si la presque totalité des économistes n'avait prêté au mécanisme de la balance des comptes qu'une efficacité limitée, tenant la tendance dont il faisait état pour impuissante à affecter efficacement les réalités.

Le premier problème que pose l'étude du mécanisme de la balance des comptes n'est pas de savoir si ce mécanisme a ou n'a pas existé dans le passé — tous les économistes sont d'accord pour admettre qu'il existait —, mais de déterminer quel était, en fait, aux diverses époques, dans les conditions où il jouait, son degré d'efficacité.

1. Comparaison empruntée à M. Emile Borel, qui l'utilise dans son beau livre sur *Le Hasard* (Alcan).

Pour tenter cette détermination, j'ai considéré divers exemples, qui sont présentés ci-après :

1° D'abord un exemple classique, mais souvent oublié. Si le mécanisme tendant à assurer l'équilibre des balances des comptes est efficace, tout pays ayant d'importants revenus étrangers invisibles (revenus de valeurs mobilières étrangères, recettes extérieures de frets, d'assurances ou de banques) doit avoir une balance commerciale en déficit, et tout pays débiteur à l'égard de l'étranger d'obligations de même nature doit avoir une balance commerciale en excédent.

Or, en 1930, l'Angleterre, la France, la Hollande, la Belgique et la Suisse avaient une balance commerciale du premier type, l'Allemagne, la Pologne, la Roumanie, la Hongrie et la Bulgarie une balance commerciale du second. Ce simple fait prouve, à lui seul, qu'en 1930, malgré le degré déjà très avancé de l'organisation économique, le mécanisme tendant à assurer l'équilibre des balances des comptes était entièrement efficace.

La terminologie usuelle, en qualifiant de « défavorables » les balances déficitaires et de « favorables » les balances excédentaires, marquait que l'opinion ne soupçonnait pas l'existence des forces qui classaient chaque balance dans l'un ou l'autre des deux groupes. L'intention toujours affirmée par tous les Ministres du Commerce du monde de rendre « favorable » la balance commerciale de leur pays — c'est-à-dire de la faire passer de la situation où étaient, en 1930, l'Angleterre, la France, la Hollande, la Belgique ou la Suisse, à celle dans laquelle se trouvaient, à la même époque, l'Allemagne, la Pologne, la Roumanie, la Hongrie et la Bulgarie — confirme qu'ils partageaient, à l'égard de la théorie du commerce international, l'ignorance de l'opinion publique.

2° De 1870 à 1914, la France, pays riche, titulaire d'un important portefeuille de valeurs étrangères, a toujours eu une balance commerciale en déficit [2], sauf pendant les années 1872 (+255), 1873 (+246), 1874 (+279) et 1875 (+345). Or, pendant ces années, le paiement de l'indemnité de guerre que nous avait imposée le traité de Francfort introduisait un élément de passif exceptionnel dans la balance des comptes de la France. L'apparition d'un excédent de balance commerciale ne permet pas,

2. Cependant la balance est équilibrée en 1904, excédentaire de 250 millions en 1905.

évidemment, d'affirmer qu'il est dû exclusivement au transfert de l'indemnité de guerre. Sa simple existence montre cependant que, au cours de ces années, la balance commerciale a réagi dans le sens que la théorie permettait de prévoir.

3° En 1917, la balance commerciale de la France est en déficit de 21 milliards de francs; en 1918, de 17,5 milliards de francs. Mais ce déficit est couvert à concurrence de 17 milliards par les crédits que nous consentent, annuellement, l'Angleterre et les Etats-Unis.

En mars 1919, ces ouvertures de crédit prennent fin. Aussitôt le déficit de la balance commerciale commence à diminuer. En 1921, il est réduit à 3 milliards de francs.

On dira que cette réduction était inévitable, puisque la suppression des crédits de nos alliés entraînait arrêt des achats de l'Etat à l'étranger, donc, toutes conditions égales, réduction du déficit à due concurrence. Mais pareil raisonnement serait immédiatement infirmé par l'observation des faits : de 1918 à 1921, les importations augmentent de 3 milliards de francs, cependant que les exportations augmentent de 20. Les conditions sont donc profondément modifiées. Mais la balance commerciale varie comme la théorie permettait de le prévoir.

On voit, en outre, que ce n'est pas par la réduction systématique des importations, mais par l'augmentation massive des exportations, que le mécanisme des changes et des prix a rapidement rétabli, après la première guerre, l'équilibre de la balance des paiements. Pareil processus pourrait être utilement comparé aux méthodes actuellement préconisées pour le rétablissement de l'équilibre de l'Europe.

4° En 1912, le déficit de la balance commerciale de la France était de 1.518 millions de francs; en 1913, de 1.540 millions de francs.

Or les 2 milliards de déficit de l'année 1921 représentent, en pouvoir d'achat des années 1912-1913, 575 millions de francs.

Ainsi, dès 1921, deux ans après la fin de la guerre, alors que le quart du territoire national — et de beaucoup la région la plus exportatrice — était dévasté, alors que les besoins internes étaient immensément accrus par une reconstruction bouillonnante, le déficit de la balance commerciale est tombé au tiers de ce qu'il était avant la guerre. C'est à la lumière de cet ajuste-

ment que doivent être appréciés les résultats obtenus par les procédures nouvelles au lendemain de la deuxième guerre mondiale.

5° En 1922, le déficit de la balance commerciale française est de 3.177 millions de francs; en 1923, de 1.918 millions. Mais en 1924 et 1925 sévit en France une grave crise d'exportation de capitaux, introduisant un élément de passif considérable dans la balance des comptes de la France. Comme la théorie permettait de le prévoir, le déficit se transforme en excédent : 1.702 millions de francs en 1924, 3.214 millions de francs en 1925.

Vers le milieu de l'année 1926, la crise prend fin et un important mouvement de rapatriement de capitaux se dessine. La balance commerciale s'inverse : elle est en déficit de 893 millions de francs.

L'année 1927, période de préstabilisation, est insolite. La théorie conduisait à prévoir un déficit. Il y a excédent de 2.509 millions. Peut-être une étude détaillée permettrait-elle de l'expliquer par l'augmentation des encaisses désirées consécutive au rétablissement de la stabilité monétaire. En tout cas, dès 1928, année de la stabilisation, l'évolution des chiffres redevient strictement conforme aux prévisions : la balance commerciale est en déficit de 2 milliards.

En 1929, le rapatriement de capitaux se poursuit et s'amplifie. En outre, la France reçoit d'importants versements au titre des réparations allemandes. Le déficit de la balance passe à 8 milliards de francs. Il est en 1930 de 9,9 milliards; en 1931, de 11,7 milliards de francs.

Pendant l'année 1931, les versements de réparations allemandes prennent fin. La dépression commence à atteindre la France et les rapatriements de capitaux s'atténuent. En 1932, le déficit est réduit à 10,2 milliards de francs.

Ainsi, pendant toute cette période de variations rapides, les mouvements des balances commerciales ont presque toujours été tels que la théorie permettait de les prévoir. S'ils n'en apportent pas la vérification absolue, ils constituent cependant une très forte présomption en sa faveur.

6° Pendant la même période, les variations de la balance commerciale allemande sont plus instructives encore.

A la suite de la stabilisation du mark, d'importants crédits étrangers s'investissent en Allemagne. Leur montant dépasse sensiblement, au moins au début de la période, celui des paiements de réparations. Comme la théorie conduisait à le prévoir, la balance commerciale allemande est en déficit : 2.532 millions de marks en 1924; 3 milliards en 1925; 3.427 millions en 1927 (une seule exception en 1926, où un léger excédent de 413 millions est constaté).

Vers la fin de la période, les paiements de réparations augmentent, cependant que les investissements étrangers diminuent. Le déficit est réduit à 1.726 millions en 1928.

En 1929, année de crise mondiale et de taux d'intérêt exceptionnellement élevés aux Etats-Unis, l'afflux des capitaux étrangers en Allemagne prend fin. Avec lui disparaît le déficit de la balance commerciale allemande : elle est en excédent de 36 millions de marks.

L'année suivante commence en Allemagne la campagne pour la suppression des réparations. Une nouvelle crise du mark est tenue pour imminente.

La conjonction de ces deux facteurs engendre un violent mouvement d'exportation de capitaux. Comme toujours, l'apparition de ce nouveau passif dans la balance des comptes augmente l'excédent de la balance commerciale. Il est de 1.642 millions de marks en 1930, et atteint le chiffre prodigieux et jusque-là inconcevable de 2.782 millions de marks en 1931.

Ces variations de la balance commerciale allemande présentent une grande importance théorique, car elles apparaissent comme une sorte d'expérience cruciale à l'égard d'une polémique que j'ai eu l'honneur d'avoir avec le regretté Lord Keynes — alors M. John Maynard Keynes — en 1929.

En 1928, j'avais publié une courte étude : *Une erreur économique : l'organisation des transferts*[3]. J'y mettais en lumière toutes les raisons de croire à la flexibilité des balances commerciales. Je prétendais montrer notamment qu'elles pouvaient s'adapter rapidement à des modifications importantes des facteurs affectant l'équilibre de la balance des comptes, sous la seule condition que les ressources à transférer soient obtenues de l'impôt ou de l'emprunt et non de l'inflation. Dans l'*Econo-*

3. Doin, édit., et *l'Information* des 4, 7 et 8 novembre 1928.

mic Journal de mars 1929, sous le titre *The German Transfer problem*, M. Keynes défendit la thèse inverse. Son article contenait notamment les deux paragraphes suivants :

« Dans le cas des réparations allemandes, nous essayons de fixer le volume des paiements étrangers et de forcer la balance commerciale à s'adapter à leur montant. Ceux qui ne voient à cela aucune difficulté... appliquent la théorie des liquides à ce qui est une matière, sinon solide, au moins pâteuse, avec de fortes résistances internes. » (P. 6.)

Et plus loin :

« Mon opinion personnelle est que, à chaque instant, la structure économique d'un pays permet, relativement à la structure économique des pays voisins, un certain niveau naturel des exportations et qu'il est extrêmement difficile de modifier arbitrairement et délibérément ce niveau. » (P. 16.)

L'opposition de point de vue était si marquée que, très courtoisement, M. Keynes m'invita à développer ma thèse dans l'*Economic Journal*, qu'il dirigeait. L'article parut en septembre 1929 [1], accompagné d'une réponse de l'économiste anglais, qui maintenait intégralement son opinion.

Les chiffres qui précèdent sont venus *a posteriori* apporter la réponse des faits. Ne marque-t-elle pas d'une façon décisive que la thèse de la flexibilité était plus proche de la réalité que celle du « niveau naturel des exportations » ? N'apporte-t-elle pas, par avance, un démenti à ceux qui ne voient actuellement d'autre remède aux déficits de balances des comptes que la réduction des importations au niveau — qu'ils tiennent pour « naturel » — des exportations du moment ?

III. — Ebauche d'une théorie.

Les résultats précédents — qui pourraient être augmentés d'un grand nombre de constatations analogues — seraient difficilement explicables si l'on n'admettait pas l'existence d'un mécanisme tendant à assurer en permanence l'équilibre des

1. Sous le titre *Mr. Keynes' views on the transfer problem.* L'article parut aussi en français dans la *Revue d'économie politique* n° 4 de 1929, sous le titre *Les idées de M. Keynes sur le problème des transferts.*

balances des comptes. Ils montrent, en outre, que le mécanisme stabilisateur, dans les conditions de fait où il jouait pendant toute la période considérée, était, malgré les résistances qu'invoquait Lord Keynes, sensible et efficace.

Toutefois, il ne suffit pas de montrer qu'un mécanisme stabilisateur sensible et efficace ne peut pas ne pas exister; il faut en préciser la nature.

J'ai marqué déjà que la plupart des enseignements d'économie politique exposaient une théorie des échanges internationaux.

Pour le régime de l'inconvertibilité, l'accord est unanime : lorsqu'il y a déficit, la hausse des changes étrangers élève le niveau des prix étrangers en monnaie nationale, sans affecter, au moins directement, et en tout cas sans affecter dans une égale mesure, les prix intérieurs. Par là le mouvement de change, en stimulant les exportations et décourageant les importations, tend à rétablir l'équilibre de la balance des comptes.

En régime de monnaie convertible, le phénomène est plus complexe. Les explications classiques, appuyées sur une théorie purement quantitativiste, me paraissent difficiles à admettre. J'ai exposé, dans le chapitre XXIII *de mon Ordre social*[5] — consacré aux « échanges internationaux » — une théorie qui me paraît plus exacte. Elle est fondée sur les liens qui existent, toutes conditions égales, entre les mouvements d'or et le revenu global. Tout déficit de la balance des paiements entraîne demande d'or à la banque d'émission. Mais pareille demande s'exerce hors marché. Les personnes qui la formulent, si elles ne modifient pas leurs encaisses, ont obtenu les ressources nécessaires à l'achat du métal par une offre sur le marché. Le déficit suscite donc, à concurrence de son montant, offre sans demande. Par là, il tend à provoquer une baisse du niveau général des prix intérieurs, qui a, sur la différence entre celui-ci et le niveau général des prix étrangers en monnaie nationale, la même influence qu'une hausse du cours des changes et tend, comme pareille hausse, à rétablir l'équilibre de la balance des comptes.

J'ai montré, en outre, dans le même ouvrage, que les mouvements du niveau général des prix étaient associés à des mou-

5. Librairie Médicis, 1949 (2e éd.).

vements inverses des taux monétaires à court terme, mouvements qui, par leurs répercussions sur la valeur actuelle des titres de créance, exerçaient une action de même sens que les mouvements simultanés des prix et, comme ceux-ci, tendaient à rétablir l'équilibre de la balance des comptes.

IV. — L'efficacité et la sensibilité des mécanismes stabilisateurs.

Toutes les théories de la balance des comptes, si diverses que soient les nuances dont elles sont parées, ont un trait commun : elles montrent l'existence d'un mécanisme stabilisateur, qui trouve son origine dans les effets qu'entraînent, sur le niveau relatif des prix dans les divers pays en présence, les mouvements de change en régime d'inconvertibilité, les mouvements d'or en régime de monnaie convertible.

Dans les deux régimes, l'influence régulatrice suscitée par tout déséquilibre de la balance des comptes s'intensifie tant que le déséquilibre qui l'a fait naître n'a pas disparu.

De ce fait, toutes les théories conduisent à penser que tant que les mouvements de change en régime d'inconvertibilité, les transferts d'or et leurs répercussions mécaniques sur le niveau général des prix et les taux d'intérêt en régime de convertibilité, n'ont pas été interdits, le mécanisme stabilisateur ne peut pas ne pas être efficace, puisque la force qu'il met en œuvre croît jusqu'au moment où le résultat qu'il tend à promouvoir a été obtenu.

Ces théories montrent aussi que le mécanisme stabilisateur ne peut pas ne pas présenter une grande sensibilité, malgré les « fortes résistances internes » qui ont déterminé, à son égard, le scepticisme de Lord Keynes. Il suffit, en effet, que la différence entre le prix intérieur et le prix étranger en monnaie nationale varie, pour un certain article, d'un montant au plus égal à la somme des frais de transport, d'assurance et de douane entre les deux pays considérés, pour que les échanges internationaux dont cet article est l'objet soient entièrement inversés. De faibles variations de prix relatifs doivent donc être suffisantes pour provoquer de profondes modifications des balances commerciales.

A la lumière des deux observations qui précèdent, on ne saurait s'étonner des concordances présentées dans le deuxième chapitre de ce rapport. Le mécanisme tendant à assurer l'équilibre des balances des comptes existe; il ne peut pas ne pas être efficace et il est nécessairement très sensible. Il doit donc assurer, sans perturbation grave, l'équilibre des engagements internationaux, quelles que soient les modifications intervenues dans les facteurs qui concourent à les former.

V. — La perversion des systèmes monétaires.

La conclusion précédente ne vaut cependant qu'autant que sont respectées les conditions auxquelles le fonctionnement des mécanismes monétaires est subordonné.

Or ces conditions ont été profondément affectées, au cours des dernières années, par des circonstances de fait ou de droit, dont il importe de préciser les conséquences.

a) *L'inflation.*

La plus importante des perversions monétaires est celle qu'engendre le déficit, lorsqu'il est financé par création de pouvoir d'achat.

Est déficitaire, tout Etat qui ne peut se procurer par l'impôt ou par l'emprunt les ressources nécessaires au paiement de ses dépenses. En pareille situation, le règlement de celles-ci, s'il n'est pas suspendu, ne pourra être assuré que par création d'unités monétaires, qui majoreront de leur montant le pouvoir d'achat tiré de la vente des richesses offertes sur le marché.

Or l'effet régulateur de la convertibilité monétaire résulte des conséquences qu'entraîne l'état de la balance des comptes sur le volume global du pouvoir d'achat interne et, par l'intermédiaire de ce volume, sur le niveau des prix et des taux d'intérêt. C'est ainsi que le règlement d'un solde passif à l'étranger provoque, à due concurrence, résorption de pouvoir d'achat, donc insuffisance du pouvoir d'achat disponible pour acheter, aux prix du moment, la production offerte sur le marché. L'insuffisance ainsi engendrée suscite les mouvements de prix et de taux tendant à rétablir l'équilibre de la balance des comptes.

Mais il va de soi que toute création de pouvoir d'achat diminue de son montant l'effet de résorption issu du règlement d'un

passif étranger. Si le déficit de trésorerie l'emporte sur le déficit de la balance des paiements, il inversera l'influence que celui-ci tendait à exercer et par là tendra, toutes conditions égales, à accroître le déficit de la balance des comptes.

C'est donc seulement la résultante de toutes les influences affectant le volume du pouvoir d'achat effectivement exercé sur le marché qui est, à l'égard de la balance des comptes, l'influence efficiente. Dans tous les cas où l'inflation sera importante et rapide, l'apport de pouvoir d'achat qu'elle engendrera sera toujours, en fait, le facteur dominant.

Lorsque plusieurs pays sont simultanément en état d'inflation, c'est le rythme du processus inflationniste en chacun d'eux — c'est-à-dire le rapport du déficit au pouvoir d'achat existant — qui détermine, toutes conditions égales, le rythme de la hausse des prix, et, par son intermédiaire, fixe le solde et le montant de leurs engagements réciproques. Un pays où l'inflation, c'est-à-dire le rythme de hausse des prix, est faible, se trouve dans la situation de pays bon marché vis-à-vis de ceux où le rythme inflationniste est plus rapide et de pays cher vis-à-vis de ceux où l'inflation est nulle, donc les prix stables. C'est ainsi que, par l'intermédiaire des mouvements du niveau général des prix, les variations globales de pouvoir d'achat tendront à mettre le pays considéré en position créditrice vis-à-vis des premiers et débitrice vis-à-vis des seconds.

Si l'analyse précédente est exacte, on doit pouvoir la vérifier dans les faits.

Ceux-ci révèlent, à n'en pas douter, que le rythme inflationniste a été sensiblement moindre aux Etats-Unis que dans les autres pays belligérants. Si les échanges internationaux sont bien, en fait, orientés par les variations de prix relatifs consécutives aux variations de pouvoir d'achat global, tous les Etats belligérants doivent être en déficit à l'égard des Etats-Unis.

Or telle est bien la situation, que traduit, avec une extrême rigueur, l'universelle « rareté du dollar ».

Mais ce n'est pas seulement entre les Etats européens et les Etats-Unis qu'il y a inégalité dans le rythme du processus inflationniste, mais aussi entre les Etats européens eux-mêmes.

La Suisse et la Belgique, par exemple, sont ceux dont les prix ont été les plus stables depuis la libération. Or, en fait, on observe bien, par exemple, que la balance des comptes de

l'Angleterre reste en déficit grave par rapport à ces deux pays, alors qu'elle est en excédent à l'égard des pays soumis à un mouvement inflationniste plus rapide.

La même situation apparaîtrait dans l'analyse de toutes les balances bilatérales.

Ainsi l'universelle rareté du dollar et la rareté relative des diverses monnaies européennes en chaque pays montrent clairement que, malgré les efforts de planification des échanges internationaux, ceux-ci — même dans le cas de l'Angleterre — ne sont dirigés que dans une faible mesure par l'action consciente des gouvernements, alors que, pour leur plus grande part, ils restent orientés — comme ils l'ont toujours été dans le passé — par la hiérarchie des niveaux de prix dans les divers pays en présence, celle-ci se trouvant elle-même établie, toutes conditions égales, par le pouvoir d'achat global qui s'exerce, en chaque période, sur les divers marchés.

A la lumière de cette constatation, il n'est pas possible de prétendre que les mécanismes régulateurs sont devenus sans effet, puisque, malgré les efforts des gouvernements, et malgré l'augmentation, en certains secteurs, de la rigidité économique, ils ont créé, pour le dollar et pour certaines monnaies européennes, la rareté que la théorie permettait de prévoir.

Le désordre monétaire caractéristique de l'état actuel du monde doit donc être joint aux exemples cités dans le chapitre II, comme une preuve supplémentaire, et probablement la plus décisive, de l'efficacité, dans les structures économiques existantes, du mécanisme de la régulation monétaire.

b) *Le déblocage de la contre-valeur des prestations du plan Marshall.*

La constatation des effets du processus inflationniste permet de prévoir les conséquences d'autres perversions introduites récemment dans les mécanismes monétaires.

Le déficit de trésorerie n'est pas, en effet, la seule influence corruptrice des phénomènes régulateurs des balances des comptes. On peut même affirmer que si tous les déficits de trésorerie se trouvaient corrigés, l'aide reçue dans le cadre du plan Marshall, compte tenu des conditions qui président à sa délivrance, bien loin de faire disparaître les déséquilibres inter-

nationaux qui la rendent nécessaire, aurait pour effet de maintenir, dans le pays bénéficiaire, tant qu'elle s'exercerait, un déficit de balance des comptes égal à la valeur des prestations obtenues.

En effet, la convertibilité n'exerce ses effets régulateurs que par la résorption du pouvoir d'achat qu'entraîne le règlement d'un solde passif extérieur. Or la vente à des acheteurs nationaux d'une prestation obtenue dans le cadre du plan Marshall a bien pour effet de collecter le pouvoir d'achat qui, dans un processus normal d'achat à l'étranger, se serait trouvé résorbé. Mais le déblocage par les autorités du plan Marshall, sous certaines conditions, de ce pouvoir d'achat, permet à l'Etat qui le reçoit de le dépenser et, par là, fait disparaître toute influence monétaire tendant à rétablir l'équilibre de la balance des comptes. Sur le plan monétaire et du fait du déblocage, tout se passe comme si le déficit résultant des prestations américaines n'existait pas. Or rien dans les mécanismes régulateurs ne tend à faire naître des ressources qui n'ont pas à être dépensées. Le déblocage tend donc à rendre permanent l'état existant, c'est-à-dire à maintenir le déficit que les prestations, dont la contre-valeur a été débloquée, avaient pour objet de financer.

c) *Les conditions de gestion du Fonds monétaire international.*

Le Fonds monétaire international — qui, d'ailleurs, ne donne plus de dollars pendant la période d'application du plan Marshall — devait remplacer, dans l'esprit de ses initiateurs, le système trop automatique de la convertibilité métallique. Il est important de montrer que les conditions dans lesquelles il a fonctionné en font, également, un véritable instrument d'entretien des déficits.

Lorsqu'un pays membre du Fonds doit régler un solde passif à l'égard de l'étranger, il demande au Fonds de lui remettre, contre versement en monnaie nationale, les devises dont il a besoin. En régime de convertibilité, la monnaie nationale ainsi utilisée se trouverait résorbée. Sa disparition susciterait le processus régulateur tendant à corriger le déficit. Or le Fonds monétaire, nanti des ressources en question, au lieu de les stériliser, les place — sous réserve d'une marge de liquidité de 10 % — en bons du Trésor à vue sans intérêt. Comme telles, ces ressources, bien loin d'être résorbées, sont remises à la

disposition de l'Etat dont elles émanent et peuvent être immédiatement dépensées par lui. Ainsi, aucune influence régulatrice n'est engendrée. Même si le Trésor public était en rigoureux équilibre, le financement d'un solde passif de balance des comptes par le Fonds monétaire, dans de pareilles conditions, tendrait à rendre permanent le déficit correspondant.

Ainsi administré, le Fonds monétaire a toutes les apparences d'un système de convertibilité, mais il n'en a aucune des vertus régulatrices. Il est semblable à ces montres que les très jeunes enfants portent au poignet. Elles ont des aiguilles et un remontoir, mais aucun mécanisme n'existe à l'intérieur du boîtier. L'Institution de Bretton Woods permet de jouer à la convertibilité monétaire, non d'en recueillir les bienfaits.

VI. — L'alternative : planification efficace des échanges internationaux ou reconstitution des mécanismes monétaires.

Du point de vue monétaire, la situation présente est caractérisée par le maintien, en de nombreux pays, de déficits de trésorerie importants. C'est donc leur montant relatif, non l'état des balances des comptes, qui exerce l'influence dominante sur l'orientation des courants commerciaux. Tant qu'il en sera ainsi, les mécanismes monétaires, commandés par des circonstances purement internes, ne tendront pas à assurer l'équilibre des échanges internationaux.

Les deux derniers paragraphes du chapitre précédent montrent, en outre, que même la disparition des déficits ne restaurerait pas les mécanismes régulateurs des balances des comptes, le déblocage de la contre-valeur des prestations Marshall et les pratiques du Fonds monétaire international tendant à entretenir les déficits existants.

Dans l'état actuel des relations monétaires internationales, *il n'existe aucune raison d'ordre financier pour que les balances des comptes soient équilibrées*. Leur solde est livré, comme un bouchon sur l'eau, à des influences entièrement indifférentes aux transactions qui le déterminent.

Tant qu'il en sera ainsi, l'équilibre des engagements internationaux, faute d'être soumis à une influence régulatrice spontanée, ne pourra exister que s'il est consciemment et systématiquement établi.

Il semble bien, d'ailleurs, que les auteurs de la charte de Bretton Woods avaient dans l'esprit la nécessité d'une planification rigoureuse des échanges internationaux.

Dans l'article XX, section 4, ils avaient prévu que le pair de chaque monnaie serait déterminé d'accord entre le Fonds et l'Etat intéressé.

Cette procédure eût été de nature à éviter, au point de départ, des déséquilibres incurables. Mais, en fait, les choses se sont passées de façon bien différente. Chaque Etat a envoyé au Fonds l'indication du cours qui, par hasard, existait au moment où l'institution nouvelle allait commencer à fonctionner, et, après une courte période de réflexion, le Fonds a approuvé tous les cours existants.

Par là, il renonçait à l'une des plus puissantes influences dont il pouvait disposer pour le rétablissement de l'équilibre international.

Il faut reconnaître, toutefois, que la décision des autorités du Fonds monétaire était inévitable. La détermination d'un cours de change met en cause toutes les conditions de l'équilibre national, et notamment le niveau des prix, le niveau des salaires, la répartition des activités productrices, la structure sociale. Le cours à choisir dépend non seulement de ce qui est, mais de ce qui peut être, c'est-à-dire de ce que le Gouvernement peut et veut vouloir, notamment en matière fiscale. Imagine-t-on qu'un petit Conseil siégeant à Washington puisse, en pareille matière, se substituer aux gouvernements responsables ? L'attitude du Fonds était la seule possible, mais elle a fait tomber de ses mains le principal instrument de planification internationale que la charte de Bretton Woods avait prévu pour lui.

Il est vrai que ce texte fondamental offre aux autorités du Fonds un autre mode d'intervention. L'article VII, section 3, *a*, stipule, en effet, que, lorsqu'une monnaie devient rare, « le « Fonds doit... proclamer officiellement la rareté de la dite monnaie et... répartir les avoirs existants et à venir en tenant dûment compte des besoins relatifs des Etats-membres, de la situation économique internationale et de toutes autres considérations pertinentes. Le Fonds publiera aussi un rapport sur sa politique. »

Ces dispositions sont complétées par celles de l'article XII, section 8 :

« Le Fonds pourra, à la majorité des deux tiers, décider de publier un rapport adressé à un membre au sujet de la situation monétaire et économique et au sujet des développements qui tendent directement à produire un déséquilibre grave dans la balance internationale des comptes des Etats-membres. »

Tous ceux qui ont eu à manier les réalités de la politique économique, tous ceux qui savent, notamment, la lourde masse d'intérêts qu'affecte la moindre décision en matière d'échanges internationaux, peuvent-ils voir dans cette action de recommandation, même publique, un moyen sérieux de corriger les déséquilibres internationaux ? Les recommandations du Fonds monétaire seront considérées comme des vœux entourés d'une estime respectueuse, non comme des injonctions de nature à déterminer une action efficace.

Reste alors l'action que les gouvernements eux-mêmes peuvent vouloir exercer. Là, encore, le souci des réalités oblige à constater le peu d'efficacité des moyens disponibles, au moins dans l'état actuel de nos structures politiques.

Pour stimuler l'exportation, il faut d'abord produire les articles susceptibles d'être exportés, donc consacrer à leur production une fraction suffisante des facteurs disponibles, même lorsque le marché intérieur offre des débouchés plus rentables que l'exportation. Pareille nécessité oblige l'Etat à répartir, par voie d'autorité, les matières premières, les capitaux, et surtout la main-d'œuvre. Il peut peut-être y réussir, avec une efficacité suffisante, en régime totalitaire; mais dans les régimes comme les nôtres, les difficultés de l'organisation économique sont telles que celle-ci ne remplit jamais que très partiellement les programmes qu'elle s'était imposés.

En outre, pour corriger un déficit, il ne suffit pas de produire des richesses exportables, il faut que l'étranger les achète. Or le seul moyen d'obliger l'étranger à acheter chez soi est de lui offrir ses produits à un prix inférieur au prix des offres concurrentes. Mais toute politique de subvention aux exportations coûte cher. Les résultats qu'elle peut fournir sont donc limités. Dès qu'ils auront été atteints, il ne restera plus, pour rétablir l'équilibre des balances des comptes, qu'à réduire le volume des

importations autorisées à celui des exportations possibles. La planification des échanges internationaux, lorsqu'elle prétendra en rétablir l'équilibre, aboutira donc toujours, en fait, à leur restriction. Elle sera, comme elle a toujours été, une politique d'autarcie économique.

Ainsi, dans le cadre des régimes politiques de l'Europe occidentale, la planification des échanges internationaux ne peut exercer qu'une action superficielle et toujours malthusienne.

Si cette conclusion apparaissait insuffisamment démontrée, il suffirait de revenir à l'examen de la balance des comptes britannique pour la corroborer.

Aucun pays n'a entrepris plus sérieusement que l'Angleterre la planification de ses échanges internationaux; aucun pays n'a mis au service de cette tâche autant de compétence et de civisme.

Et pourtant, si l'Angleterre a grandement amélioré le solde global de sa balance des comptes, elle n'a pas, jusqu'à présent, réussi à donner à ses exportations la répartition géographique propre à lui fournir les monnaies dont elle a besoin.

Le premier résultat — l'amélioration du solde global — a été obtenu par une restriction — extraordinairement courageuse — du pouvoir d'achat global. Il confirme donc l'effet du volume du pouvoir d'achat sur le solde des échanges internationaux et, par là, montre l'efficacité du phénomène régulateur qui donne toutes ses vertus au régime de la convertibilité.

Le second résultat — l'imparfaite répartition des soldes partiels — est la conséquence nécessaire, suivant le mécanisme analysé plus haut, de l'inégalité des rythmes inflationnistes dans les divers pays en présence. Il est donc le fait, non d'une direction consciente des courants commerciaux, mais de leur orientation automatique par le jeu des différences de prix.

On ne peut donc prétendre que, dans les conditions présentes, les échanges internationaux de l'Angleterre sont, pour une part importante, efficacement dirigés.

Lorsque Dieu a quelque chose de difficile à faire, il en charge les Anglais. Ce que l'Angleterre n'a pas fait, les autres pays non totalitaires peuvent-ils espérer le réussir ?

Dans l'état actuel de l'Europe occidentale, les balances des comptes ne sont plus ordonnées par les régulations automatiques de la convertibilité monétaire, et elles ne le sont pas, au

moins dans une mesure importante, par l'action consciente des gouvernements.

Elles sont donc livrées au hasard et vouées au désordre.

Si l'on veut rétablir l'ordre dans le monde, il n'est que deux solutions : la convertibilité monétaire ou les disciplines totalitaires, sans lesquelles aucune planification ne peut être efficace.

VII. — En manière de conclusion, quelques réflexions de psychologie politique et une suggestion de politique économique.

La plupart des actes de politique économique accomplis depuis la guerre reposent sur l'affirmation implicite que les mécanismes régulateurs des balances des comptes sont devenus inefficaces et le resteront pendant une période prolongée.

Les accords de Yalta, par exemple, prévoient que les réparations seront exclusivement en nature. Pour qui sait l'incommodité de pareilles prestations, inadaptables aux besoins les plus urgents des pays qui les reçoivent, exclusives de toute procédure triangulaire, la décision ne peut s'expliquer que par la conviction, chez les hommes d'Etat qui l'ont prise, que tout système de transferts financiers était voué à l'échec.

Les accords de Postdam confirment cette conclusion. Ils stipulent en effet (III, 19) que, pour l'Allemagne, « les recettes provenant des exportations prélevées sur la production courante et sur les stocks seront disponibles en premier lieu pour le paiement des importations autorisées ». Ce texte a été interprété comme excluant la possibilité de réparations provenant de la production courante, par suite de l'impossibilité d'espérer que les exportations allemandes puissent jamais fournir des ressources supérieures à celles qui seront requises pour le paiement des importations indispensables.

Le discours fameux par lequel le général Marshall a formulé à Harvard, le 5 juin 1947, l'offre généreuse du gouvernement américain, contient, de son côté, la phrase suivante : « La vérité, c'est que les besoins de l'Europe, pendant les trois ou quatre prochaines années, en vivres et en autres produits essentiels importés de l'étranger, notamment d'Amérique, sont tellement

plus grands que sa *capacité actuelle de paiement*, qu'elle devra recevoir une aide supplémentaire très importante ou s'exposer à une dislocation économique, sociale et politique très grave. »

Tous ces textes montrent que leurs auteurs admettaient comme un fait l'inadaptabilité prolongée des balances des comptes aux éléments de passif nouveaux susceptibles d'y être introduits. Ils n'ont envisagé d'autre solution que d'adapter leur politique aux capacités de paiement existantes, sans espérer l'adaptation de ces capacités de paiement aux nécessités de leur politique.

Assurément, au moment des accords de Yalta et de Potsdam, au moment où l'offre du général Marshall a été formulée, les balances des comptes étaient grandement inélastiques. Mais, ainsi qu'il vient d'être montré au sujet de l'Angleterre, leur inélasticité, dans les pays autres que la Russie, ne résultait pas d'une transformation structurelle de la matière économique. Elle était le fait d'un régime qui avait faussé — pour des raisons d'ailleurs légitimes, puisqu'il s'agissait d'éviter les conséquences sociales de déficits inévitables — le jeu des mécanismes régulateurs. Il semble bien que la plupart des hommes d'Etat de l'après-guerre, d'accord avec la quasi-totalité de l'opinion, ait admis comme permanente une situation qui n'était qu'accidentelle, et pouvait, en tout cas, comme l'exemple de l'Italie et de la Belgique l'a montré, se trouver rapidement corrigée.

Il serait intéressant de rechercher par quelles influences l'opinion a été conduite à admettre comme un dogme l'indifférence de la matière économique au jeu des mécanismes régulateurs. Il est probable que les circonstances de fait ont joué un rôle essentiel. Sensible à ce qu'il voit, le profane, même éclairé, nie ce qu'il ne peut observer, surtout quand il n'en a jamais connu l'existence.

C'est un trait essentiel de la charte de Bretton Woods, qu'aucun de ses chapitres ne traite des vertus régulatrices du mécanisme qu'elle avait pour objet d'instituer, pas plus qu'il n'essaye de réglementer les rapports entre le Fonds et les Instituts d'émission nationaux.

De la même façon, ce sera pour les générations futures un objet de stupeur que la lecture du volume I du *Rapport intérimaire sur le Programme de relèvement européen* (Organisation européenne de coopération économique, Paris, 30 déc.

1948). Ce document traitant de la méthode propre à rétablir, avant 1952, l'équilibre des balances des comptes de tous les Etats bénéficiaires du plan Marshall, prévoit de multiples efforts de conciliation et d'ajustements systématiques, mais n'envisage pas sérieusement le recours au mécanisme de la convertibilité monétaire. Tout se passe comme si, dans l'esprit des auteurs du rapport, ce mécanisme n'existait pas.

Cependant, l'alternative est simple. Personne — pas même les auteurs du rapport intérimaire — ne pense que les mesures de planification envisagées permettront de rétablir l'équilibre des balances des comptes intéressés avant la fin du plan Marshall.

Pourtant, les faits que j'ai cités donnent la certitude que le mécanisme de la convertibilité, qui a toujours été efficace dans le passé pour le rétablissement des équilibres internationaux, le serait encore actuellement.

Si donc on veut vraiment que cesse le désordre européen, il n'est qu'une solution : rétablir le plus tôt possible, dans le plus grand nombre possible de pays, la convertibilité monétaire.

La méthode à suivre à cette fin n'est pas nouvelle.

Elle a été maintes fois appliquée et éprouvée par le Comité financier de la Société des Nations, entre 1920 et 1930, sous les auspices de la Banque d'Angleterre. Elle a donné des résultats décisifs. Elle implique trois chefs d'action : équilibre de la trésorerie, assainissement de la situation économique, reconstitution de la réserve de la banque d'émission, avec détermination de la parité à laquelle la convertibilité sera rétablie.

Il y a toutefois, dans la situation présente, un trait entièrement nouveau.

Dans le passé, l'effort d'assainissement ne pouvait être que très lent, parce que, dans chaque cas, les ressources nécessaires à la reconstitution de l'encaisse monétaire ne pouvaient être obtenues que par émission d'un emprunt sur le marché. La générosité américaine crée, pendant une période limitée, une situation unique dans l'histoire, puisqu'elle permettrait, dans le cadre du plan Marshall, de reconstituer simultanément et presque immédiatement toutes les réserves des banques d'émission intéressées. Il suffirait, à cette fin, qu'une part importante des ressources du plan, au lieu d'être employée à l'acquisition de prestations diverses, susceptibles, certes, d'améliorer tem-

porairement les conditions matérielles des pays qui les reçoivent, mais non d'y rétablir un équilibre permanent, fût consacrée à l'achat d'or livrable aux banques d'émission des Etats bénéficiaires.

Assurément, la reconstitution des réserves métalliques ne suffirait pas à assurer la permanence de la convertibilité monétaire. Mais, placée dans le cadre d'un programme général d'assainissement, dont elle constituerait à la fois le couronnement et la sanction, elle permettrait de recréer rapidement un régime susceptible de donner ce que les efforts de planification ne donneront pas : l'équilibre permanent de toutes les balances des comptes.

Si donc l'on veut que le plan Marshall rétablisse effectivement l'ordre en Europe, il faut, en premier lieu, convaincre les Etats européens que la convertibilité, seule, peut résoudre effectivement et rapidement le problème devant lequel ils se trouvent placés.

Si l'on y réussit, il faut obtenir des Etats-Unis qu'ils acceptent de consacrer une fraction importante des crédits qu'ils consentent, dans le cadre de l'aide à l'Europe, à des achats d'or.

Enfin, il faut obtenir des Etats européens que, pour obtenir sous forme métallique une partie de l'aide Marshall, ils acceptent d'appliquer, chacun dans ses propres frontières, la procédure consacrée de l'assainissement financier.

Alors, mais alors seulement, on pourra être assuré que le plan Marshall atteindra le but qu'il s'est assigné et que l'ordre sera rétabli en Europe avant qu'il ait pris fin.

Jacques RUEFF.

LA THÉORIE PSYCHOLOGIQUE DE LA FORMATION DES PRIX DEVANT LA CRITIQUE CONTEMPORAINE

La situation de la science économique présente aujourd'hui bien des aspects paradoxaux. L'un des moindres n'est pas qu'au moment même où la théorie psychologique de l'équilibre des prix commence à pénétrer en France dans des couches de plus en plus larges du public, grâce aux travaux et à l'action des Perroux, Allais et de bien d'autres, elle subit dans les pays anglo-saxons l'assaut de critiques de plus en plus redoutables.

Certes l'école marginaliste a toujours eu en face d'elle des écoles concurrentes : école historique allemande, école institutionnaliste américaine, pour ne pas parler des écoles socialistes qui n'ont jamais désarmé devant l'invasion de la théorie walrasienne. Mais les critiques récentes auxquelles nous faisons allusion sont peut-être les plus dangereuses, pour la raison qu'elles partent de l'intérieur même du marginalisme; cette fois, ce sont les disciples de l'école qui la soumettent à une sévère *critique interne*, et qui en montrent les points faibles mieux sans doute qu'on ne l'avait jamais fait.

Dès 1934, par exemple, C. F. Roos, critiquant le point de vue trop exclusivement « statique » de la théorie marginaliste, ne craint pas d'écrire que « probablement il est vrai qu'une bonne partie de la théorie économique a été à l'échec en raison de la tendance plus ou moins générale des économistes à exagérer le rôle de l'individu. »[1]. Il ne s'agit pas là, on le voit, d'une critique de détail, mais d'une mise en question du fondement même de la méthode marginaliste. Il y a également plus de dix ans que J. Robinson et E. Chamberlin ont démon-

1. *Dynamic Economics*, Bloomington, 1934, p. 8.

tré que l'hypothèse de la « concurrence parfaite », sur laquelle s'appuie le marginalisme, ne recouvre que des secteurs très limités de la réalité économique[2]. C'est là une critique singulièrement grave, puisque nous voyons un J. R. Hicks écrire dans son ouvrage déjà fameux, *Value and Capital* : « Il n'est possible, je pense, de sauver quelque chose du naufrage... que si nous pouvons admettre que les marchés en face desquels se trouvent la plupart des firmes dont nous nous occuperons ne diffèrent pas beaucoup de marchés parfaitement concurrentiels. »[3].

Bien entendu, nous ne saurions passer sous silence la critique keynesienne de la théorie marginaliste du salaire et de l'emploi — qui d'ailleurs, contrairement à ce que l'on imagine parfois, n'apporte à aucun moment une théorie de l'équilibre des prix qui pourrait être substituée à la théorie marginaliste « orthodoxe ». Cette critique est trop connue pour que nous ayons à y revenir. Nous voudrions plutôt souligner qu'elle n'a nullement mis un point final au mouvement « révisionniste » qui se développe au sein de l'école marginaliste. Rappelons à ce sujet les attaques nombreuses lancées contre la théorie de « l'équilibre de la firme », à la suite de l'enquête menée par l'Université d'Oxford; elle aboutit à cette conclusion que la grande majorité des entrepreneurs ignore absolument la notion de coût marginal et ne connaît rien qui lui corresponde[4]. Rappelons aussi la récente tentative de Morgernstern et Neumann pour reconstruire toute la théorie des prix sur des bases entièrement nouvelles, à partir de l'oligopole, en utilisant le calcul des probabilités[5]. Enfin signalons la toute récente parution, dans *Econometrica*, d'un article de Don Patinkin qui accuse Walras et

2. J. Robinson, *The economics of imperfect competition*, Londres, 1933; E. Chamberlin, *The theory of monopolistic competition*. Cambridge (U. S. A.), 1936.

3. *Value and Capital*, Londres, 1939, p. 84.

4. *Oxford Economic Papers*, n° 2, 1939.

Voir également à ce sujet l'ouvrage publié par le National Bureau of Economic Research, sous le titre *Cost Behavior and Price Policy*, et de très nombreux articles récemment parus, tels que :

Richard A. Lester, *Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems*, *American Economic Review*, mars 1946;

H. M. Oliver, *Marginal Theory and Business behavior*; *American Economic Review*, juin 1947.

F. H. Blum, *Marginalisme and Economic Policy*. *American Economic Review* sept. 1947.

5. *The Theory of games and Economic behavior*. Princeton University Press, 1944.

Pareto d'avoir commis des erreurs essentielles dans le domaine de la théorie monétaire, et de traiter « non d'une véritable économie monétaire, mais d'une économie émasculée dans laquelle la monnaie remplit seulement la fonction d'une unité de compte. »[6].

*
* *

Cette dernière critique porte sur un point particulièrement délicat pour la théorie marginaliste : le problème de la valeur de la monnaie. C'est en ce point, croyons-nous, que se révèle le mieux l'échec de l'explication psychologique de la formation des prix. Aussi pensons-nous que Don Patinkin a tout à fait raison de diriger sa critique dans cette direction. Toutefois, nous ne pensons pas que son argumentation soit toujours valable. Pour l'essentiel, il reproche à Walras, à Pareto et à leurs disciples d'ignorer que si la monnaie ne possède pas d'utilité propre (comme ils le supposent) personne ne doit désirer en conserver et que par conséquent l'offre de la monnaie devrait être égale à 0 pour correspondre à une demande nulle; il faudrait donc que, dans le système des marginalistes, la monnaie existe seulement comme une pure unité de compte[7]. Walras, précise-t-il, suppose que les demandes sont fonctions de p_w', « le prix de la monnaie en terme de quelque marchandise ». Mais cela n'est pas possible si la monnaie ne possède pas d'utilité[8].

En réalité, la critique de Patinkin est compromise par une erreur de lecture : p_u' n'est nullement, chez Walras, le prix de la monnaie, mais seulement le prix *du service de la monnaie*. Le chef de l'école de Lausanne imagine que les individus demandent de la monnaie *à titre purement temporaire*, en vue du règlement des échanges; comme chacun d'entre eux reçoit au total, dans la période considérée, autant de monnaie qu'il en donne, les sommes empruntées sont toutes remboursées à la fin de la période, de sorte que le stock de monnaie se trouve alors réparti exactement de la même manière qu'au début. Cette répartition, ainsi que la quantité totale de monnaie, est abso-

6. *Relative prices, Say's law and the demand for money*, *Econometrica*, avril 1948, p. 135 à 155.
7. *Relative prices...*, p. 143.
8. *Relative prices...*, p. 144.

lument arbitraire; elle constitue une *donnée* du problème de l'équilibre des prix.

Il nous semble donc que l'on peut aisément écarter, au sujet de l'œuvre du célèbre économiste, le reproche de contradiction interne. Mais cela ne signifie pas que l'on rende ainsi sa construction plus solide car on est amené alors à mettre l'accent sur le fait qu'elle est tout entière dans la dépendance de la *théorie quantitative de la monnaie*, contre laquelle des objections de plus en plus nombreuses et décisives sont présentées aujourd'hui.

Walras, d'ailleurs, ne se défend nullement d'adhérer à la théorie quantitative. Il suffira donc de rappeler très brièvement quelle place elle occupe dans son système. Tout d'abord, il a démontré, sur la seule base de l'utilité des biens et services, que des prix d'équilibre tendent à s'établir, pour chaque bien ou service, relativement à un bien, le blé par exemple, choisi comme « numéraire ». Il lui faut maintenant expliquer comment l'équilibre se maintient lorsque la monnaie est introduite. Pour cela il pose, en premier lieu, que la quantité totale de monnaie est donnée : « Soit U, écrit-il, la monnaie que nous considérons d'abord comme un objet sans utilité propre, mais de quantité donnée. »[9]. Cette quantité totale de monnaie, *qui ne devra pas être modifiée*, est évidemment répartie d'une certaine manière, au point de départ, entre les divers sujets économiques[10]. Quand il s'agit de régler les échanges en monnaie, on commence par fixer, au hasard, un certain « prix du service de la monnaie » en numéraire, c'est-à-dire en blé[11]. Ce prix est la quantité de blé qu'il faut donner pour obtenir le *prêt* d'une unité de monnaie pendant l'unité de temps. L'existence de ce prix provisoire pour le service de la monnaie entraîne l'existence d'un prix provisoire pour la monnaie elle-même. En effet, un taux d'intérêt en numéraire a déjà été établi, grâce auquel on peut déterminer qu'un capital qui rapporte, par exemple, 5 quintaux de blé par an possède une valeur égale à 100 quintaux de blé : si donc le prix provisoire du service de la monnaie est tel que, par exemple, 100.000 francs rappor-

9. *Eléments d'économie politique pure*, édition définitive, Paris, 1926, p. 303.
10. « Nous dotons nos propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes consommateurs de quantités quelconques de capitaux circulants et de monnaie. » (*Eléments*, p. 301.)
11. *Eléments*, p. 310.

tent 5 quintaux de blé, cela signifie que 100.000 francs valent 100 quintaux de blé ou que 1.000 francs valent 1 quintal de blé. Sur la base de ce prix provisoire de la monnaie, les sujets économiques peuvent déterminer quelles quantités de monnaie leur sont nécessaires pour régler les échanges, ou les « encaisses désirées ». Ces quantités de monnaie nécessaires sont comparées avec les quantités effectivement possédées, et ceux qui manquent de monnaie en empruntent aux autres. Le prix du service de la monnaie se modifie alors de telle façon que les demandes de prêts soient égales aux offres de prêts, ce qui doit nécessairement se produire à un moment donné, pour la raison que le prix de la monnaie se modifie en même temps que le prix du service de la monnaie, et que, par conséquent, les encaisses désirées s'établissent à un niveau compatible avec la quantité de monnaie [12].

Au terme de ces laborieux développements, l'équilibre général des prix se trouve de nouveau « démontré », mais on voit que l'hypothèse d'une quantité de monnaie donnée et invariable est une condition indispensable de la démonstration, et que, par conséquent, la quantité de monnaie est un facteur déterminant du système des prix. Walras est d'ailleurs immédiatement conduit à formuler ce qu'il nomme : « la loi dite de la quantité, c'est-à-dire la loi de la proportionnalité inverse de la valeur de la monnaie à sa quantité. » [13]. Il lui semble, en effet, que les échanges conclus en numéraire étant donnés, les prix en monnaie varient proportionnellement à la quantité de monnaie que l'on attribue aux échangistes [14].

*
* *

A juste titre, l'analyse de Walras, que nous venons de rappeler, a été jugée bien artificielle, avec ses prix en numéraire convertis en prix monétaires. Elle a été jugée aussi très gênante, par les marginalistes eux-mêmes, en raison de la relation de stricte proportionnalité qu'elle prétend établir entre les varia-

12. « Le prix du service de la monnaie, énonce Walras, s'établit par hausse ou par baisse suivant que l'encaisse désirée est supérieure ou inférieure à la quantité de monnaie. » (*Eléments*, p. 311.)
13. *Eléments*, p. 353.
14. *Eléments*, p. 312 et 313.

tions de la quantité de monnaie et les variations des prix [15].

Pourtant, il a été impossible, jusqu'à présent, de libérer la théorie marginaliste de cette hypothèque très lourde que représente la théorie quantitative de la monnaie. Nous n'en voulons pour preuve que le récent ouvrage de J. R. Hicks, *Value and Capital*, où la théorie quantitative, pour être soigneusement dissimulée, n'en apparaît pas moins, à l'analyse, comme une condition indispensable de la cohérence du système. Dans un passage particulièrement abstrait de cet ouvrage [16], l'auteur s'attache à montrer d'abord que l'hypothèse walrasienne d'un équilibre établi sur bons avant de l'être en monnaie n'est nullement indispensable. Et, sur ce point, il semble bien qu'il ait raison. Dans la perspective marginaliste, on peut imaginer que les négociations relatives aux échanges de marchandises et aux prêts d'argent se déroulent *simultanément*, sur la base des quantités de monnaie dont disposent les individus. Mais, par ailleurs, il semble bien que Hicks voudrait nous convaincre du fait qu'il n'est pas essentiel au marginalisme d'affirmer que les prix sont déterminés par la quantité de monnaie. « Si les offres et les demandes de prêts, dit-il, sont égalisées grâce à l'établissement d'un certain taux d'intérêt, il en résulte *automatiquement* que les quantités de monnaie disponibles sont égales aux quantités de monnaie demandées, et, par conséquent, nous n'avons nul besoin de poser une relation quelconque entre quantité de monnaie et prix. » [17]. Cette fois, nous ne pouvons suivre l'économiste anglais.

Walras avait besoin d'une équation supplémentaire parce qu'il avait une inconnue de plus dans son système, le prix de la monnaie en numéraire. Hicks, qui se passe du numéraire, peut éliminer une équation qui sera par exemple celle qui relie les prix à la quantité de monnaie, et c'est cela qui lui permet d'insinuer que son système échappe aux objections formulées contre la théorie quantitative. En fait ce résultat n'est nullement atteint, car il est facile d'apercevoir qu'une autre

15. Voir notamment : Wicksell, *Geldzins und Guterpreise*, 1898, traduction anglaise *Interest and Prices*, Londres, 1936; et G. Myrdal, *Monetary Equilibrium*, Londres, 1939.

16. *Value and Capital*, Londres, 1939, p. 157 à 163.

17. « Si un système de prix est établi qui égalise la demande et l'offre de chacun des *n*-I biens et services et égalise la demande et l'offre de titres (ou de prêts), alors la demande et l'offre de monnaie doivent être égales... » (*Value and Capital*, p. 158.)

équation, celle qui pose l'égalité de l'offre et de la demande de prêts, implique, dans le système de Hicks, l'affirmation de la théorie quantitative. En effet, les offres et les demandes de prêts, pour un certain taux d'intérêt, dépendent certainement des prix des marchandises et des quantités de monnaie dont disposent initialement les individus. Si l'offre totale de prêts n'est pas égale à la demande, le taux de l'intérêt tend à se modifier. Mais il est fort possible que, dans un état donné des prix, aucune modification du taux de l'intérêt ne puisse parvenir à réaliser l'égalisation de cette offre et de cette demande. En aucun cas, l'offre de prêts ne saurait dépasser le montant total de la quantité de monnaie qui se trouve entre les mains des individus (et même, en réalité en aucun cas elle ne saurait atteindre un tel montant) , et il est possible que, pour des prix donnés des marchandises, cette offre maximum de prêts soit encore très inférieure à la demande. Si l'on se place dans le cadre du système marginaliste, on doit dire alors qu'une *modification des prix* doit se produire, afin de rendre possible l'égalisation de l'offre et de la demande de prêts; autrement dit *les prix doivent s'adapter à la quantité de monnaie* existant dans le système.

Hicks semble désireux d'éviter l'emploi du terme « quantité de monnaie » et de le remplacer par celui d' « offre de monnaie », qui lui paraît sans doute susceptible de donner une allure moins « primitive » à son analyse. Il n'est pas douteux, cependant, que cette « offre de monnaie » ne représente rien d'autre qu'une quantité invariable de monnaie, comprise parmi les données du système. Cela apparaît, notamment, dans le passage de *Value and Capital*, où l'auteur pose que, pour l'économie dans son ensemble, « l'acquisition nette de monnaie par l'échange » (*net acquisition of cash by trading*) est égale à 0 [18]; cela signifie évidemment que les ajustements qui conduisent à l'équilibre des prix n'entraînent aucune création ou destruction de monnaie, c'est-à-dire que la quantité de monnaie est invariable.

Le système de Hicks, comme celui de Walras, implique donc que, dans le processus qui conduit à l'équilibre des prix, *la quantité de monnaie est toujours une cause et jamais un effet :*

18. P. 137.

on ne saurait sans doute donner une meilleure définition de la *théorie quantitative de la monnaie.*

Aucune explication psychologique de la formation des prix ne saurait d'ailleurs échapper à la nécessité d'adhérer à cette théorie. En effet, si les prix se forment sur la base des utilités des biens, comme la monnaie ne possède pas d'utilité propre, il faut dire qu'elle reçoit une utilité dérivée, tenant à son pouvoir d'achat. Mais le pouvoir d'achat de chaque unité monétaire doit évidemment dépendre du nombre de ces unités. La quantité de monnaie doit donc être considérée comme une donnée de l'équilibre des prix, et comme toutes les données doivent être supposées inchangées pendant le temps nécessaire à la réalisation de l'équilibre [19], la quantité de monnaie ne saurait en aucune manière dépendre du processus qui réalise cet équilibre

Or, chacun sait aujourd'hui que la quantité de monnaie qui alimente une économie n'est pas donnée *a priori* et que la théorie quantitative de la monnaie est inacceptable. La monnaie est créée par le système bancaire, à la demande des individus et des entreprises; et c'est notamment en fonction des prix des marchandises que les sujets économiques font appel au crédit bancaire, qui donne naissance à la monnaie. Tous les théoriciens de la monnaie reconnaissent désormais que, dans bien des cas au moins, la relation posée par la théorie quantitative doit être renversée, et que ce sont les prix qui déterminent la quantité de monnaie.

Il est vrai que ceux qui critiquent aujourd'hui la théorie quantitative de la monnaie (par exemple, en France A. Aftalion) ne cessent pas, pour autant, de proclamer leur appartenance à l'école marginaliste. Mais une telle attitude leur semble tenable pour la seule raison qu'ils limitent leurs recherches au domaine étroit de la théorie monétaire et qu'ils ne se soucient pas de remettre en question la théorie pure de l'équilibre des prix. A juste titre, on se plaint aujourd'hui du divorce qui se manifeste entre ces deux secteurs de la théorie économique [20]; mais il n'y a aucun espoir de les voir se réconcilier dans le cadre du marginalisme, pour la raison que les thèses qui sont développées

19. Voir Hicks, *Value and Capital*, p. 55.
20. Cf., par exemple, J. R. Hicks, *A suggestion for simplifying the theory of money*, *Economica*, 1935.

dans l'un et dans l'autre secteur sont diamétralement opposées. Chaque progrès de la théorie monétaire montrant un peu mieux l'erreur du point de vue quantitatif, ébranle un peu plus l'un des fondements essentiels de la théorie marginaliste de l'équilibre des prix.

*
* *

On nous dira peut-être que, jusqu'à présent, nous n'avons discuté que le modèle « statique » présenté par l'école marginaliste, et que ce modèle n'a pas la prétention de donner une image exacte de la réalité, mais qu'il doit seulement préparer le terrain à la théorie « dynamique ». L'hypothèse d'une quantité de monnaie donnée et constante pourrait ainsi n'être qu'un instrument de travail qui serait abandonné dans une phase plus élevée de la discussion.

Nous pourrions faire remarquer, pour répondre à cette objection, qu'il y a bien peu de chances de parvenir à expliquer la réalité en commençant par choisir une hypothèse qui ne peut en aucun cas être réalisée concrètement. Cependant acceptons la ligne de recherche qui nous est proposée et demandons-nous s'il devient réellement possible, dans une perspective « dynamique », d'expliquer l'équilibre des prix, ou la tendance à l'équilibre, dans le cadre de la méthode marginaliste et sans faire appel à la théorie quantitative de la monnaie.

Parmi les tentatives qui ont été faites pour construire une dynamique marginaliste, la plus élaborée semble être celle de J. R. Hicks, présentée dans son ouvrage *Value and Capital*, à la suite de l'analyse « statique » dont nous avons précédemment parlé [21]. C'est donc à cette tentative que nous nous reporterons. La principale différence entre la statique de Hicks et sa dynamique tient à ce que, dans cette dernière, il admet que les prévisions des sujets quant aux prix futurs des marchandises peuvent se modifier en fonction des prix actuels qui s'éta-

21. Nous parlons ici des modèles dynamiques qui sont construits à partir de la statistique walrasienne et en continuité avec elle. Beaucoup de marginalistes, à l'heure actuelle, suivant les traces de Keynes, présentent des analyses dynamiques de l'évolution du revenu, de l'emploi, des investissements, etc., mais sans s'inquiéter de la manière dont les prix sont déterminés sur les divers marchés. Ils supposent donc que le problème de la détermination des prix est résolu. Mais nous voulons montrer, au contraire, que le marginalisme est incapable de donner une solution satisfaisante à ce problème.

blissent sur les marchés pendant la période de tâtonnements qui doit conduire à l'équilibre, ainsi qu'on le voit dans la réalité. L'économiste anglais ne fait aucune difficulté pour reconnaître que dans ce cas les chances de parvenir à un équilibre effectif sont considérablement réduites. Lui-même démontre[22] que l'équilibre ne peut être atteint que si « l'élasticité des prévisions » est inférieure à l'unité, c'est-à-dire si la hausse d'un prix quelconque entraîne un changement moins que proportionnel dans les prix prévus pour l'avenir[23]. Mais la moindre réflexion montre que la variabilité des prévisions n'est pas la seule condition nouvelle qu'il soit nécessaire d'introduire si l'on veut construire un modèle réaliste; il est absolument indispensable d'introduire aussi la condition de la *variabilité de la quantité de monnaie.*

Il est très significatif de constater que Hicks n'introduit cette dernière condition que de façon tout à fait indirecte, à propos d'une discussion sur le rôle des variations du taux de l'intérêt. lorsque les prix montent, dit-il, parce que l'élasticité des prévisions est supérieure à 1, le taux d'intérêt ne restera le même que « si l'offre de monnaie est augmentée de façon à rejoindre la demande accrue »; « autrement, le taux de l'intérêt montera et cela arrêtera la hausse des prix »[24]. Et quelques lignes plus loin, il ajoute encore, en guise de conclusion, qu' « un contrôle adéquat de l'offre de monnaie peut toujours empêcher les prix de monter indéfiniment ». On peut s'étonner de constater que si peu d'attention soit accordée à cette condition toute nouvelle qui se trouve ainsi introduite. Le problème n'est même pas posé dans ses termes exacts; car la question n'est pas de savoir si l'on peut stabiliser l'économie, mais si l'économie tend d'elle-même à s'établir dans une position d'équilibre stable. Il n'en serait ainsi, évidemment, que s'il existait une *limite naturelle* à l'augmentation de la quantité de monnaie. Dira-t-on que cette limite est donnée par le rapport minimum de l'encaisse-or de la banque d'émission à la circulation ? Cette réponse ne pourrait nous satisfaire puisqu'elle perd toute sa valeur quand la convertibilité de la monnaie est suspendue, et même, pratiquement, dans tous les cas où l'importance relative de l'en-

22. Pp. 254 et 255.
23. P. 205.
24. P. 259.

caisse métallique est très importante (la limite de l'expansion est alors reculée si loin qu'il devient impossible de la prendre en considération). En outre, même dans le cas d'une économie qui fonctionne sur la base de l'étalon-or, avec une encaisse métallique relativement réduite, il est impossible de dire qu'il existe, en toute rigueur, un coefficient minimum de liquidité qui ne saurait être dépassé, et il est tout aussi impossible de prétendre qu'une hausse des prix, une fois amorcée, ne devrait s'arrêter qu'au moment précis où ce coefficient est atteint.

Si l'on se place dans le cadre de la discussion menée par Hicks, on doit donc conclure qu'il est impossible d'assigner une limite précise au déséquilibre des prix, dans le cas où l'élasticité des prévisions est supérieure à l'unité. Mais l'instabilité du système des prix est-elle limitée à ce cas ? Hicks le donne à penser parce qu'il ne pose pas dans toute sa généralité le problème de l'adaptation de l'offre de monnaie à la demande. Mais en fait, même si l'élasticité des prévisions est inférieure à l'unité, la demande de monnaie doit se modifier pendant la période de tâtonnements qui devrait conduire à l'équilibre. Sans doute on peut penser que, pendant cette période, certains prix baissent pendant que d'autres montent, et que, par conséquent, les besoins de monnaie de certains individus sont augmentés tandis que les besoins des autres sont diminués. Pourtant, rien ne permet d'affirmer qu'au total la demande de monnaie demeure la même. Si donc l'offre de monnaie présente une certaine élasticité, la quantité de monnaie en circulation se modifie et chaque ajustement des prix entraîne une modification de cette donnée essentielle de l'équilibre, qui oblige à de nouveaux ajustements, de sorte que *dans le cadre général* l'existence même d'une tendance à l'équilibre des prix se trouve mise en question.

Dans un récent ouvrage[25], O. Lange a tenté, le premier à notre connaissance, d'introduire explicitement dans le système walrasien l'hypothèse de la variation de la quantité de monnaie. En substance, son argumentation est la suivante : lorsque sur un marché le prix monte ou baisse parce qu'il existe un écart entre la demande et l'offre de la marchandise, pour que cet écart se trouve éliminé et que l'on parvienne à l'équi-

25. *Price Flexibility and Employment*, Bloomington, 1944.

libre, il faut que les autres prix montent ou baissent de façon moins que proportionnelle, car c'est alors seulement qu'une fraction de la demande ou de l'offre se détournent du marché initial pour se tourner vers les autres marchés où les conditions sont devenues relativement plus avantageuses. Cela ne se produira que dans les cas où la hausse des prix provoque une pénurie de monnaie qui conduit les sujets à augmenter leurs offres de marchandises (pour se procurer de la monnaie supplémentaire) et à freiner ainsi la hausse; et, dans le cas d'une baisse des prix, lorsqu'il se produit une pléthore de monnaie qui entraîne un accroissement des demandes de marchandises ralentissant la baisse. Pour qu'une tendance à l'équilibre se manifeste, il faut donc finalement, dit Lange, que la variation de la quantité de monnaie soit moins que proportionnelle à la variation des prix [26].

En fonction de cette analyse, quelle probabilité subsisterait de constater en fait un équilibre dans l'économie réelle ? Une très faible probabilité, semble-t-il, puisque notre auteur propose explicitement, à la fin de son ouvrage, de modifier le système monétaire pour donner plus de stabilité aux prix [27]. Cependant, si faible que soit la confiance encore accordée par l'économiste polonais au mécanisme décrit par les marginalistes, il nous est impossible de la partager. Lange traite la quantité de monnaie comme une variable indépendante dans le système; il se demande ce qui arrive si la quantité de monnaie est augmentée ou diminuée dans telle ou telle mesure (de façon indépendante). Une telle attitude rappelle trop celle des partisans de la théorie quantitative pour qui les variations de la quantité de monnaie sont toujours un facteur causal. En réalité, il faut poser explicitement que la quantité de monnaie *dépend directement des prix*, ce qui oblige à reprendre l'analyse en des termes nouveaux.

On pourrait d'abord être tenté de dire simplement qu'en temps normal la monnaie étant créée pour répondre à la demande des sujets économiques, et cette demande augmentant proportionnellement à la variation des prix (toutes choses égales

26. PP. 7 et 13-14.
27. Par ailleurs, dans le même ouvrage, l'auteur met en évidence toute une série d'autres facteurs d'instabilité des prix qui pourraient faire considérer son travail comme l'une des plus redoutables attaques qui aient été dirigées contre le marginalisme, au sein même de l'école.

par ailleurs), la quantité de monnaie doit varier elle-même proportionnellement aux prix. Et déjà l'on apercevrait que, dans le cas général, la condition posée par Lange pour la réalisation de l'équilibre *n'est pas remplie*. Mais une telle analyse serait encore insuffisante car on doit aussi tenir compte du fait que la monnaie n'est pas introduite au même rythme dans les divers secteurs de l'économie, parce que les banquiers ne jouent pas un rôle totalement passif mais exercent une certaine action sur la répartition des crédits entre les entreprises. En tenant compte de ce fait, peut-on encore espérer démontrer qu'il existe, au moins dans certains cas, une tendance à l'équilibre ? C'est ce qui semble tout à fait improbable. En effet, les mouvements de la quantité de monnaie doivent être liés aux prix, non plus seulement par l'intermédiaire des demandes des sujets économiques, mais également par l'intermédiaire des dispositions psychologiques des banquiers (nous nous mettons toujours à la place d'un théoricien marginaliste); car ce sont les mouvements de prix qui, dans une large mesure, déterminent les perspectives de profits offertes aux entreprises et, par conséquent, les risques courus par les banquiers qui leur prêtent des fonds. On est ainsi conduit à considérer ce fait essentiel que la modification des prix *dans un secteur* de la production modifie les conditions dans lesquelles la monnaie s'introduit *dans ce secteur*. Pour pouvoir affirmer qu'il existe une tendance à l'équilibre, on devrait donc démontrer que les réactions déclenchées par l'introduction d'une quantité supplémentaire de monnaie, par exemple, dans un secteur particulier (réactions sur les prix des autres secteurs par divers intermédiaires, puis réactions sur la quantité de monnaie introduite dans les autres secteurs, et ainsi de suite...) tendent finalement à s'amortir et à disparaître. Reconnaissons qu'une telle analyse semble avoir bien peu de chances d'aboutir à un résultat positif et que, par conséquent, on est en droit de penser qu'en se plaçant à un point de vue dynamique qui oblige à abandonner la théorie quantitative de la monnaie le marginalisme perd toute possibilité de démontrer que les prix tendent à s'établir dans une position d'équilibre général.

Il faut alors, au terme de cette trop longue discussion, apprécier pleinement la portée d'une telle conclusion. Elle signifie qu'aux yeux de l'économiste qui a poussé l'analyse margina-

liste suffisamment loin, le système des prix, en économie capitaliste, ne peut plus apparaître que sous l'aspect d'un chaos entièrement indéterminé. On a parfois prétendu que si la théorie marginaliste laisse indéterminé le « niveau absolu des prix », elle rend compte du moins de certaines *relations* stables qui doivent s'établir entre les prix. Mais notre discussion ne nous permet nullement de souscrire à une telle interprétation. Car, ainsi que Hicks l'a clairement montré, si l'équilibre se réalise, il est obtenu au moyen d'un processus de tâtonnements au cours duquel les rapports des prix subissent des modifications importantes. Si donc il est impossible d'assigner un terme à ce processus, les relations entre les prix ne sont évidemment pas davantage déterminées que le « niveau général des prix ».

Et pourtant, chacun sait que dans la réalité le système des prix n'est pas un pur chaos. Certaines relations relativement stables sont constatées entre les prix des différentes marchandises; le « niveau général des prix » lui-même n'est pas sans obéir, dans ses variations, à certaines lois que l'on doit pouvoir dégager. Qu'est-ce à dire sinon que la méthode marginaliste se révèle entièrement inadéquate lorsqu'il s'agit d'expliquer les phénomènes réels ? Et ne faut-il pas affirmer que l'on a fait fausse route en cherchant à expliquer l'équilibre des prix à partir de la théorie élaborée par Walras ?



Mais pourquoi les marginalistes ne parviennent-ils pas à expliquer l'équilibre des prix ? Si l'on veut le comprendre, il faut considérer leur volonté de ramener toute l'économie au jeu des préférences *subjectives* des individus. Certes, ils sont bien obligés d'admettre que certaines données *objectives* jouent un rôle dans la détermination des phénomènes économiques, par exemple, le volume des facteurs de production disponibles, les techniques de production. Mais, à leurs yeux, l'ensemble de ces données objectives constitue simplement un cadre à l'intérieur duquel jouent les préférences subjectives. On le voit très nettement, par exemple, dans l'ouvrage de Hicks, qui nous montre l'entrepreneur déterminant ses offres et ses demandes, dans le cadre sans doute des possibilités techniques, mais sur la base de ses prévisions et de ses espérances de profit.

On sait d'ailleurs que pour démontrer l'existence d'un équilibre des prix, les marginalistes commencent habituellement par se placer en face d'un système qui comporte seulement l'échange de biens déjà produits. *C'est en éliminant la considération de la production des biens qu'ils pensent parvenir le plus aisément à expliquer les prix des biens.* Ce faisant, ils tournent délibérément le dos à la réalité, où la production va de pair avec l'échange. Et c'est pourquoi il leur faut accumuler les hypothèses arbitraires, telles que celles de la concurrence parfaite ou de la constance de la quantité de monnaie. Le rejet d'une seule de ces hypothèses suffit à détruire l'ensemble du marginalisme, ainsi que nous l'avons montré à propos de l'hypothèse monétaire. Mais on pourrait tout aussi bien s'attaquer au fondement même de la démonstration, savoir l'idée selon laquelle il existe chez les individus, antérieurement à tout échange, un système complet de préférences qui demeurera indépendant des prix fixés sur le marché, et que, pour chaque système de prix, il existera pour chaque individu une position optimum et une seule qui lui dictera ses choix.

Comme si nous savions toujours, avant d'être mis en demeure d'opérer certains choix, quelles solutions nous adopterons ! Comme si dans bien des cas nous n'étions pas dans l'impossibilité de dire si nous préférons vraiment telle répartition de nos consommations à telle autre répartition ! Comme si certaines de nos préférences n'étaient pas éminemment instables, susceptibles de se modifier très rapidement et de façon imprévisible, notamment lorsque les prix se modifient ! Comme si les mille hasards de la vie ne jouaient pas un rôle important dans les décisions que nous sommes amenés à prendre ! Quand on connaît la part de fantaisie qui, heureusement, s'introduit encore à chaque instant dans le comportement des consommateurs il doit vraiment sembler étonnant qu'une école d'économistes ait cherché à expliquer, uniquement par la rationalité de ce comportement, la stabilité des prix. Ne devrait-on pas penser plutôt que c'est la stabilité des prix qui, pour une part au moins, est responsable de la stabilité des goûts des consommateurs, pour autant qu'elle existe ?

Il faut donc chercher ailleurs le fondement d'une théorie valable des prix. Il semble bien que l'on ne saurait trouver ce fondement ailleurs que dans la considération des coûts et des

conditions techniques de production. Si la théorie marginaliste est fausse, c'est qu'elle veut considérer avant tout l'échange et non la production, c'est qu'elle ne se place pas d'emblée en face des conditions réelles de la vie économique où les échanges sont des échanges *de produits*. On sait que l'école classique anglaise du début du XIXe siècle expliquait les prix sur la base des coûts de production. Walras et ses disciples ont cru pouvoir repousser cette solution. Il apparaît de plus en plus clairement aujourd'hui qu'ils se sont ainsi engagés dans une impasse d'où il serait urgent de sortir.

Sans doute de nombreux marginalistes reconnaissent que les prix tendent, à la longue, à se fixer au niveau des coûts de production (c'est-à-dire, de façon plus précise, à être égaux non seulement aux coûts marginaux mais aussi aux coûts moyens). Mais ils s'empressent d'ajouter, comme l'a fait par exemple Wicksell [28], que les coûts sont déterminés par les prix, et non l'inverse. Et c'est pourquoi ils s'attachent exclusivement à l'analyse de l'équilibre « instantané » ou de « courte période ».

Si le résultat de cette analyse, cependant, s'avère négatif, il s'agirait de se débarrasser de la hantise d'un « équilibre général instantané » dont on ne peut démontrer l'existence, et de revenir à une explication plus réaliste de la formation des prix. Cette explication ne peut être fournie que si l'on consent à admettre qu'à travers des fluctuations temporaires dues aux causes les plus diverses, chaque prix tend à se fixer à un niveau qui n'est pas seulement *égal* au coût de production, mais qui est *déterminé* par les conditions objectives de production de la marchandise considérée.

Certes, les thèses de Ricardo ou de Stuart-Mill étaient loin d'être irréprochables; il n'est pas aussi aisé qu'il pourrait sembler au premier abord de développer une théorie cohérente des prix à partir des conditions de production. Mais le grand tort des marginalistes fut d'ignorer que la théorie anglaise classique avait été, avant eux, profondément repensée par Karl Marx, et libérée de ses incertitudes. En face de la débâcle actuelle des explications purement psychologiques de la formation des prix, il paraît indispensable de réparer cet oubli

28. *Lectures on Political Economy*, traduction anglaise, Londres, 1934, t. I, p. 21.

et d'accorder enfin toute l'attention qu'elle mérite à la théorie marxiste de la valeur et du prix [29].

Henri DENIS.

29. Un louable effort dans ce sens a été fait par J. Robinson dans son récent *Essay on Marxian Economics* (Londres, 1947). Toutefois, le point de vue de l'auteur est encore essentiellement celui d'un disciple de l'école marginaliste. Il demande à Marx, en somme, de répondre *aux problèmes posés par le marginalisme* et de réaliser ses ambitions, alors qu'il faut se demander, au contraire, si la manière dont Marx lui-même pose les problèmes n'est pas la seule qui permette de parvenir à un résultat. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que J. Robinson aboutisse à des conclusions entièrement négatives en ce qui concerne la théorie du prix. D'une part, elle constate explicitement la faillite du marginalisme, n'hésitant pas à écrire qu' « il semble que la science économique n'a pas encore résolu son premier problème. — Qu'est-ce qui détermine le prix d'une marchandise ? » (p. 79); mais, d'autre part, elle repousse la théorie marxiste de la valeur pour la raison qu'elle ne lui paraît pas suffisamment précise (p. 17). En admettant même que la théorie marxiste ne possède pas une portée plus considérable que celle que lui attribue J. Robinson, on jugera vraiment curieuse cette attitude qui consiste à renvoyer dos à dos une théorie qui n'explique rien et une autre théorie qui explique au moins un certain nombre de faits importants.

LES RAISONNEMENTS FONDAMENTAUX DE LA "THÉORIE GÉNÉRALE" DE KEYNES

Ce qui caractérise, à notre sens, l'opposition entre Keynes et les classiques, c'est que, selon lui, bien que l'intérêt et l'initiative privés constituent les moteurs indispensables de l'activité économique, ils ne peuvent *que par hasard*, s'ils sont livrés à eux-mêmes, procurer le plein emploi; c'est, en même temps, que l'Etat possède le moyen de les empêcher de s'égarer dans leur jeu, et qu'il doit par conséquent, sans chercher à contrôler les décisions individuelles, par des mesures impersonnelles et générales, tracer le cadre dans lequel ils devront se mouvoir pour assurer à l'emploi ses meilleures chances. Pour les classiques, qui pensent que le choc des intérêts particuliers tend à assurer *automatiquement* le bien-être général, il ne saurait y avoir, entre le principe d'intervention et le principe de liberté, que tolérance mutuelle dans les faits; Keynes établit entre eux une association en droit.

C'est qu'en effet ses conclusions ne se tirent pas d'arguments de sentiment ou d'opportunité, mais se déduisent en logique pure, et c'est là ce qui déroute un esprit formé à la dialectique serrée de l'école libérale. Peu lui importe que Keynes ait brisé les cadres de l'analyse traditionnelle : ce qui le trouble, c'est qu'en partant en somme des mêmes données que les classiques, cet immense jeu d'abstractions, cette cathédrale de raisonnements algébriques qu'est la *Théorie générale*, conduise à des résultats contraires aux leurs. Elle ne saurait cependant être rejetée simplement pour raison de non-conformité. Aussi nous proposons-nous de l'examiner, en quelque sorte, du dedans, de l'analyser par sa propre méthode, de la mesurer à ses propres mesures.

I

Avant d'entrer dans l'examen des thèses fondamentales où se resserre toute la pensée de l'auteur, nous voudrions présenter quelques observations d'ensemble.

On sait que la *Théorie générale* ramène à trois les variables, c'est-à-dire les tendances, indépendantes dont l'interaction détermine, en fin de compte, tous les résultats économiques. La première est l' « efficacité marginale du capital », autrement dit, le rendement moyen qu'un entrepreneur peut espérer de l'acquisition d'un bien de capital supplémentaire — et, par bien de capital, il faut entendre, aussi bien que l'outillage fixe, les marchandises en cours de fabrication et les stocks de produits finis jusque sur les rayons du petit détaillant. La seconde est le taux de l'intérêt, qui mesure le point d'équilibre où les épargnants détenteurs de fonds liquides d'une part, et d'autre part ceux qui sont porteurs de créances, préfèrent rester chacun comme ils sont — quitte à changer d'avis les uns ou les autres, ce qui modifie le taux. La dernière est la propension à consommer, inverse de la propension à épargner, qui n'appelle pas ici d'autres explications. Keynes analyse longuement le contenu de ces trois variables et trouve qu'aucune d'elles n'est pure, que chacune se compose de plusieurs variables dont la plupart sont elles-mêmes dépendantes. De sorte que quand on cherche l'élément qui dans chacune est véritablement indépendant, on trouve que c'est dans toutes les trois le même : la confiance.

Qu'appelons-nous la confiance ? C'est d'abord le sentiment, l'assurance que les choses, qui ne vont pas trop mal, ne se gâteront pas; c'est la persuasion où est le commerçant qu'il maintiendra son honorable bénéfice; le fonctionnaire, qu'il n'aura pas à réduire son train de vie; le rentier, que ses titres ne baisseront pas. Cette confiance-là est en quelque sorte passive; elle ne dure pas longtemps, car, à peine consolidée, elle fait place à une confiance active, l'espoir : l'espoir chez l'industriel de pouvoir en toute sûreté étendre ses fabrications; la conviction chez le consommateur qu'il peut sans crainte augmenter ses dépenses; chez l'épargnant, que les cours des obligations ne peuvent que monter et qu'il ne risque rien à en souscrire de nou-

velles. On voit bien que chez tous c'est le même sentiment, qui est étale pour tous en même temps, pour tous en même temps prend son essor, s'exalte et s'effondre dans la défiance. Keynes lui-même nous dit à propos d'une de ses variables qu'elle n'est pas distincte de la confiance. Mais il ne paraît pas s'être aperçu qu'en en définissant trois, il ne faisait que distinguer trois groupes d'hommes, ou plutôt, sous trois aspects différents : l'entreprise, la dépense et le placement, les hommes en général, les hommes éprouvant, en tant qu'êtres économiques, des variations de ce sentiment unique dont les chroniques financières les plus orthodoxes mesurent chaque jour l'étiage.

Cette constatation nous rassure à la fois et nous déçoit. D'un côté, elle nous donne à penser qu'avec son aspect imposant, son vocabulaire personnel et jusqu'alors inconnu, sa méthode de démonstration inédite, la *Théorie générale* ne nous éloigne guère des notions familières; mais, par ailleurs, nous attendions plus de la découverte qui nous avait été annoncée de facteurs psychologiques non encore décelés, ou tout au moins non encore correctement isolés. Du moins possédons-nous une clé qui va nous permettre de mettre des noms familiers sur les entités keynésiennes. Nous pouvons ainsi poursuivre notre lecture et retrouver, sous le langage parfois hermétique de la *Théorie*, des concepts, des raisonnements, des exposés auxquels nous étions habitués. Aucun mobile aux actions humaines autre que celui de l'intérêt individuel n'est invoqué. Nous pourrions nous croire en plein classicisme, lorsque nous butons sur des positions qu'aucun libéral ne peut admettre : Keynes se prononce pour la fixité des salaires nominaux, l'abolition de l'intérêt et du profit, en ne laissant à l'entrepreneur que la rémunération de ses risques. A ces signes, nous qui ne pouvons refuser à la doctrine de Manchester la qualité de posséder une puissante logique intérieure, nous pressentons chez notre auteur une contradiction avec lui-même.

Sa thèse sur les salaires ne s'appuie pas uniquement sur des arguments sentimentaux. Il est vrai qu'il expose combien il trouve injuste que les revenus des ouvriers ne soient pas fixes, comme ceux des fonctionnaires ou des rentiers. Il ajoute, considération semble-t-il plus substantielle, que s'il n'y avait pas équivalence stable entre le travail et la monnaie, il n'existerait plus d'étalon des valeurs. Des raisons de cet ordre ne sauraient

cependant suffire à la rigueur de la doctrine, et celle qu'il oppose avant tout à la baisse des salaires en cas de crise, c'est l'affaiblissement du pouvoir général d'achat qui en résulte, et qui fait équivaloir le prétendu remède au mal. Nous n'examinerons pas pour le moment les critiques que pourrait appeler de la part des classiques cette opinion. Nous demanderons seulement ce que, selon elle, les salaires nominaux doivent devenir dans la période ascendante, lorsque la valeur de la monnaie baisse, et nous serons bien forcés de conclure qu'alors encore ils doivent rester fixes, que les salariés doivent alors recevoir du produit général moins que leur part. Car, s'il en était autrement, il deviendrait légitime qu'au début de la phase descendante leur rétribution faiblisse, ce qui reviendrait à admettre la variabilité des salaires nominaux, tout au moins au-dessus d'un niveau, jugé « normal », qu'on ne saurait où placer. Il est bien évident cependant que Keynes est loin d'accepter une telle pénalisation de la main-d'œuvre. La contradiction interne s'accuse.

Mais allons plus loin. Nous reviendrons par la suite sur la théorie keynesienne de l'intérêt. Il nous suffit pour l'instant de noter l'aversion que notre auteur professe pour cette rétribution du capital, aussi bien que pour le profit — dont tout au moins un libéral ne voit pas, d'ailleurs, ce qui le distingue de la rémunération du risque — et son désir de les voir disparaître. Supposons donc ses vœux réalisés. Les salaires sont fixes, le rentier n'existe plus, c'est-à-dire que chaque fois que c'est nécessaire la Banque centrale souscrit des obligations à intérêt faible ou nul, par création de monnaie. Voici les résultats auxquels nous arrivons : dans la prospérité, alors que les entreprises rendent à plein, la masse ouvrière voit sa part inchangée, si même elle n'est pas rétrécie par la hausse des prix que ne peut manquer de provoquer la vivacité de la demande — puisque la concurrence reste libre. Pendant ce temps quelques entrepreneurs recueillent tout le profit — non : l'ample rémunération de leurs risques — à l'aide de capitaux prêtés gratuitement par les autorités monétaires. Un tel état de choses conduirait directement à la mainmise de l'Etat sur l'économie, à la fin de l'initiative privée, à la négation même de la doctrine. Keynes le sent, il recule devant cet aboutissement inévitable et suggère que, dans le monde meilleur dont il rêve, les entrepreneurs sauront montrer d'eux-mêmes la modération qu'inspire l'amour désintéressé

du métier — faute de quoi on les y contraindrait par des lois fiscales !

Point n'est besoin d'ailleurs d'aller jusqu'à une hypothèse aussi extrême pour trouver partout dans Keynes la contradiction avec lui-même. Elle apparaît même dans les recommandations qu'il estime le plus immédiatement applicables. En une des pages de sa conclusion, il préconise, pour encourager la consommation, des impôts écrasants sur les grosses fortunes, fiscalité dont à la page suivante il redoute les effets fâcheux sur l'incitation à investir. Veut-il nous donner des conseils d'ensemble ? Dépensez beaucoup, dit-il, afin que la production et l'emploi soient élevés. Si vous ne parvenez pas à dépenser suffisamment, alors seulement investissez; que ce soit le moins possible, mais, dans la mesure où vous devez le faire, que ce soit surtout à un taux d'intérêt très bas. C'eût été pourtant le moment de préconiser la hausse du taux, puisque, selon lui, elle est ce qui limite l'investissement. Arrêtons-nous à ces exemples, nous n'avons pas cherché à faire une collection complète.

La vue cavalière que nous venons de prendre sur la *Théorie générale* ne nous paraît pas avoir été sans intérêt. Mais il nous faut maintenant pénétrer au cœur de la forteresse. Il ne nous suffit pas d'avoir indiqué comment nous avons été amené à pressentir une contradiction permanente, ni d'avoir montré qu'elle est en effet partout, nous devons en chercher la source au point d'où part la doctrine elle-même. Nous voici conduit à exposer en quoi elle consiste. Nous devons donc la repenser tout entière, et pour cela, étant donné l'extrême rigueur qui est sa règle, définir très exactement, comme elle le fait, les termes dont elle se sert, le cadre dans lequel elle joue.

II

Pour Keynes, tout le processus économique se déroule en quelque sorte sur deux plans parallèles, celui des richesses en nature et celui de la richesse en monnaie et en placements de la monnaie. Les richesses en nature, qui ne sont plus intéressantes à partir du moment où elles sont livrées au consommateur, ce sont les biens de capital de toute espèce qui se trouvent

dans l'entreprise, depuis le tronc d'arbre et la houille extraite de la paroi de mine, en passant par les machines de tous genres, jusqu'aux fleurs dans la boutique du fleuriste et aux chocolats dans la vitrine du confiseur. A tout moment le travail en apporte sur le tas de la communauté. C'est la *production*. Nous nous occupons de ces biens à partir de l'instant où ils naissent jusqu'à celui où, sur le tas, quelqu'un vient les prendre pour la *consommation*. Ne nous y trompons pas, ce ne sont pas seulement les chocolats qui sont consommés, et, dans eux, le cacao brut dont ils sont issus. C'est aussi la machine qui a servi à en malaxer la pâte qui disparaît lentement, par l'usure, du tas. Mais pourquoi y a-t-il un tas ? C'est parce qu'il faut des outillages pour produire, et aussi des stocks pour avoir de l'avance. Il n'y aurait pas d'économie basée sur l'échange s'il n'existait pas des provisions valables pour la communauté. Voilà pourquoi il y a un tas, et ce tas c'est l'*investissement*. La production apporte, la consommation emporte; le battement, c'est l'investissement.

Cependant, par le consommateur, les marchandises sont payées un certain prix, en monnaie, et ce prix couvre plusieurs rémunérations : le profit de l'entreprise, l'intérêt des sommes empruntées par elle pour fonctionner, les salaires, les impôts, et le prix, payé à d'autres entreprises, des services et des matières utilisés pour obtenir l'objet — ou le service — vendu. Comme les prix payés à d'autres entreprises se décomposent de la même façon, les opérations entre entreprises s'éliminent, de sorte que le prix d'un objet vendu ne représente en fin de compte qu'une part de dividende d'entrepreneur, une part de coupon d'obligataire ou de rentier, de traitement de fonctionnaire, de salaire d'ingénieur, de voyageur de commerce ou d'ouvrier. La valeur de la production de la communauté, pour une année par exemple, est donc formée de ce que touchent pendant cette année, au titre de dividende, coupon, traitement, salaire, les entrepreneurs, rentiers, fonctionnaires, salariés qui la composent, et qui forme leurs caractères ordinaires de *revenu*. Le revenu d'une année de tous les membres de la communauté est, par conséquent, une quantité de monnaie strictement égale à la valeur de la production de la même communauté (supposée fermée bien entendu). Il est la réplique en monnaie de ce que la production est en nature. Au moment où, après avoir touché leur rétribution pour leur rôle dans la production, les différents

membres de la communauté veulent profiter de la production, consommer, retirer du tas, ils doivent donner aux entreprises de la monnaie en échange des produits, faire une *dépense*. Il est évident par soi-même que la dépense est le pendant en monnaie de ce qu'est en nature la consommation, qu'elle lui est égale. Mais les bénéficiaires du revenu ne le dépensent pas aussitôt qu'ils le perçoivent. Ils diffèrent leurs achats, ils voient venir. Il leur reste donc en main toujours une certaine quantité d'avoirs, soit gardés liquides, soit placés, différence entre le revenu et la dépense, et qui est *l'épargne*. Puisque la production est égale au revenu et la consommation à la dépense, il est clair que leurs différences respectives, l'investissement et l'épargne, sont égales. Voilà comment, des définitions même données par Keynes de ces différentes grandeurs, il ressort que l'épargne est mathématiquement égale à l'investissement.

Nous ne saurions récuser ces définitions, ni la conséquence élémentaire que la *Théorie générale* en tire. Chacun donne les noms de baptême qu'il veut, et ceux-ci en valent bien d'autres. Il importe seulement de bien se rendre compte de ce qu'ils impliquent. C'est ainsi qu'il faut bien se pénétrer de cette idée que toute production, dans le moment où elle a lieu — dans le moment où le mineur d'un coup de pioche fait tomber un morceau de charbon — est un investissement. Peu importe qu'elle soit compensée au moment même ou plus tard ou plus tôt par une consommation. La production n'est que le fait de produire, le résultat, c'est un investissement. De même le revenu est de l'épargne dès l'instant où il est touché. Il n'y a pas : le revenu, et puis : une certaine dépense, *et ensuite* l'épargne. Il y a le revenu, qui est tout de suite de l'épargne, sauf à disparaître dans la dépense. Au moment où vous approchez de la boutique du confiseur, chez qui les chocolats sont de l'investissement, le billet de banque avec lequel vous allez les acheter, dans votre portefeuille est de l'épargne. Le revenu apporte l'épargne, que la dépense emporte.

D'autre part, seules, les entreprises possèdent des biens de capital, et tous les biens qu'elles possèdent — sauf la monnaie — sont des biens de capital. Il n'existe de biens de consommation que chez les non-entrepreneurs, ceux que détient l'entrepreneur n'étant tels chez lui qu'en ce qu'ils servent à ses besoins privés et non à ceux de l'entreprise. Il convient de noter encore que

celle-ci ne possède rien qu'elle ne doive, et par conséquent qui ne provienne de *placement*. Cela est parfaitement clair quand elle emprunte à des créanciers, qui perçoivent un intérêt. Cela n'est pas moins vrai en ce qui concerne les fonds apportés par l'entrepreneur, soit collectif (l'actionnaire) soit individuel. Des fonds qu'il apporte il attend d'abord un intérêt, au moins égal à celui qu'il pourrait obtenir en achetant des créances sur le marché, sans quoi il ne les apporterait pas. Il escompte en plus, éventuellement, un profit; quand il n'y a pas ou peu de bénéfices, de dividendes, c'est simplement parce que le profit, négatif, — la perte — a mangé tout ou partie de l'intérêt. Le même raisonnement s'applique quand l'entrepreneur remet, comme on dit, ses bénéfices dans l'affaire. Il agit alors comme un individu qui, ayant perçu un revenu, ne l'a pas dépensé et a prêté cette épargne à un négoce ou à une industrie, avec cette particularité que cette industrie ou ce négoce sont sa propriété. L'entrepreneur est toujours créancier et entrepreneur proprement dit, le profit étant sa rémunération en cette dernière qualité seulement. L'entreprise ne possède par conséquent rien qu'elle n'ait emprunté. Les sommes qu'elle reçoit des consommateurs en échange des biens qu'elle leur fournit lui permettent de renouveler constamment ces biens et services, dont les premiers n'avaient pu être obtenus que grâce à de la monnaie empruntée. L'emprunt lui sert à commencer ses affaires ou à en développer le volume.

Ces dernières notions n'ont d'ailleurs rien que de classique. Mais il importait autant d'indiquer qu'elles se retrouvent chez Keynes, que de préciser les définitions particulières qu'il donne de la production et du revenu, de l'épargne et de l'investissement. Familiarisés avec les grandeurs économiques qu'il désigne, nous pouvons maintenant examiner quelles sont selon lui les forces qui les font mouvoir, et de quelle manière.

Le but de la *Théorie générale* est de rechercher scientifiquement les conditions dans lesquelles le plein emploi peut être réalisé, sinon continuellement, du moins le plus constamment possible.

Qu'est-ce que l'emploi, sinon la production elle-même ? Plus on produit, et dans des genres divers, et plus il y faut de monde. Mais comme on ne peut demander aux entreprises de fabriquer des marchandises ou de préparer des services qui ne seraient

point appelés à être consommés, le volume de la production, et par conséquent de l'emploi, dépendent des dispositions dont chacun et tous font preuve à dépenser leur revenu. Or, ces dispositions, tout au moins en ce qui concerne la dépense qui dépasse le minimum nécessaire, sont affectées d'une imprévisibilité à peu près complète. La *propension à consommer* est donc une des variables indépendantes qui commandent la production et l'emploi. C'est d'ailleurs surtout individuellement que les décisions de dépenser, et leur orientation, sont contingentes. Dans l'ensemble, et à la longue, elles prennent une forme assez définie. On peut admettre en particulier que, quand le revenu s'accroît, la dépense augmente, mais pas dans la même mesure, et que, par suite, lorsque le revenu faiblit, la dépense s'abaisse, mais proportionnellement moins. La variable qu'est la propension à consommer tend donc vers un certain niveau stable. Il n'y en a pas moins avantage, si on le peut, à la stimuler en faveur de l'emploi, et il semble qu'on puisse y parvenir par des mesures fiscales contraires à l'accumulation de l'épargne. Quant à l'influence du taux de l'intérêt sur la dépense, elle n'est pas niable. Mais nous verrons ceci plus loin.

D'un autre côté, la production est le fait des entrepreneurs, dont le rôle, le risque, le droit au bénéfice et à la liberté de mouvement, sont ici conçus exactement comme par l'école libérale. Il est donc naturel qu'ils cherchent à réaliser des gains. Chaque fois qu'ils envisagent d'acquérir un bien de capital, par exemple un outillage, supplémentaire, ils ont à se demander dans quelle mesure ce surcroît d'équipement sera « efficace », c'est-à-dire quel en sera, au cours de son existence, le rendement moyen annuel, tous frais d'exploitation payés. Il y a par conséquent manque à gagner pour l'emploi chaque fois que les entreprises, en raison de leurs prévisions à courte ou longue échéance, estiment insuffisamment efficace, c'est-à-dire d'un rendement probable trop médiocre l'acquisition, la création d'un bien de capital nouveau, en surplus du dernier acquis ou créé, qui est le marginal. Il est inutile de dire que ces prévisions sont, elles aussi, le fait des individus agissant d'une façon tout à fait autonome, de sorte que l'*efficacité marginale du capital* est la deuxième variable indépendante qui gouverne le volume de l'emploi. Malheureusement, la prévision à long terme, qui joue

un rôle essentiel, est influencée par le jeu de la spéculation sur les actions, et celle-ci porte, non sur l'avenir judicieusement pesé des affaires dont les titres se traitent, mais, pour chaque spéculateur, sur l'impression que les autres auront de cet avenir. Les cours n'expriment plus la prévision intrinsèque sur les entreprises, mais l'opinion, parfois fausse, influencée par les engouements les plus invraisemblables, qui règne sur elles. Par suite, certaines, sous-estimées, ne peuvent plus trouver de prêteurs, plus s'étendre, plus absorber d'emploi nouveau, alors que la situation, vue objectivement, le leur permettrait. Il y a là un dérèglement auquel les pouvoirs publics ont le moyen de porter remède par des mesures appropriées.

Enfin, les entreprises elles-mêmes ne peuvent, nous l'avons vu, se développer que par l'emprunt. C'est-à-dire qu'elles sont obligées de payer des intérêts à leurs prêteurs. Le profit, qui est — dans l'état actuel des choses — leur but et leur moteur, n'existe qu'autant que le rendement des biens de capital qu'elles exploitent, l'efficacité marginale, est supérieur à l'intérêt qu'elles paient sur les sommes qui leur ont permis d'acquérir ces biens. A la rigueur peuvent-elles admettre que le profit soit nul, mais point négatif. Or, il a d'autant plus de chances de l'être que le taux de l'intérêt est plus fort. Toute élévation du taux de l'intérêt annule, pour ainsi dire, de l'efficacité marginale, absorbe du rendement probable, tend à renverser le sens du profit, à paralyser l'entreprise, la production, l'emploi. Vous n'acquerrez pas une machine supplémentaire, si le rendement que vous pouvez vous en promettre est inférieur à celui des obligations sur le marché. L'intérêt est une charge que l'entreprise subit sans pouvoir en modifier le poids. Car, et c'est ici l'essentiel de la doctrine de Keynes, le taux de l'intérêt n'est pas fixé par les entreprises et les épargnants, mais bien en fonction de la « préférence pour la liquidité ». Il est la récompense, plus ou moins grande suivant les moments, contre laquelle les individus qui avaient conservé leur épargne sous forme de monnaie acceptent de ne plus être liquides, ou, ce qui est l'inverse et le complément, la rétribution au-dessous de laquelle les titulaires d'obligations de toutes sortes ne consentent plus à les conserver. Leurs points de vue réciproques — sur lesquels influe naturellement l'abondance plus ou moins grande de la monnaie — s'équilibrent dans le *taux de l'intérêt*. Celui-ci est donc la troi-

sième variable indépendante, puisqu'il exprime la préférence pour la liquidité, laquelle est, elle aussi, affaire de goût, de nécessité ou d'opinions personnelles. On sent quelles répercussions désastreuses les caprices de cette préférence peuvent avoir sur l'emploi. Heureusement, dans ce domaine, l'autorité — l'autorité monétaire en l'espèce — peut agir avec précision et sûreté, et c'est son grand devoir; il lui appartient d'acquérir des obligations de toutes échéances, même longues, au moyen de monnaie créée à cet effet. Par là, elle augmentera la quantité de monnaie, ce qui tend à abaisser le taux, en même temps que ses achats, en faisant monter les cours, corroboreront ce résultat.

Ainsi s'effectue donc le fonctionnement de l'économie. La production, le revenu, l'emploi, n'y sont que des résultats, des déterminées, des variables dépendantes. Ce sont les variables indépendantes qui, par leur conjonction, gouvernent l'économie. Deux d'entre elles, la propension à consommer et l'efficacité marginale du capital, sont favorables quand elles sont positives — et point exagérées l'une par rapport à l'autre. Le mieux que puisse faire au contraire le taux de l'intérêt pour ne pas nuire à l'ensemble, et particulièrement à l'emploi, c'est dans tous les cas de tendre vers zéro, au besoin par intervention des autorités monétaires. C'est ici que Keynes se sépare radicalement des classiques. Ils avaient cru que, lorsque les capitaux manquent aux entreprises et à l'emploi, cette rareté même provoque une hausse du taux, qui est salutaire et qu'il faut laisser se produire, car elle suscite l'épargne, attire la monnaie vers le placement, et procure ainsi automatiquement les moyens nécessaires à l'extension de la production et à la suppression du chômage. Ils se sont trompés. Ils ont commis une erreur, non pas seulement de sentiment ou d'appréciation, mais bien « formelle », « décisive ». En quoi consiste-t-elle ? Keynes répond par une démonstration qu'il n'a pas tort de qualifier de « fondamentale », car elle est en effet le théorème de base de toute son œuvre. Le voici.

Lorsque les classiques disent que la hausse du taux de l'intérêt est susceptible de former plus d'épargne pour l'investissement, ou, ce qui est la même chose, que le taux se détermine par la rencontre de l'offre d'épargne avec la demande de capitaux des entreprises, ils impliquent par là qu'il peut y avoir

une quantité de l'épargne indépendante de celle de l'investissement, et cela est impossible, puisque les deux grandeurs sont égales. La hausse du taux de l'intérêt ne peut au contraire que diminuer la quantité d'épargne qui se forme — ou épargne courante — puisque celle-ci ne peut être supérieure à la quantité d'investissement courant, que la hausse du taux réduit. La création automatique des capitaux nécessaires, à laquelle croyaient les classiques, n'existe donc pas. Comment, cependant, ont-ils pu se tromper comme ils ont fait ? C'est parce que — l'épargne se tirant du revenu — si l'on considère un revenu *donné* il n'est pas douteux qu'un taux plus élevé puisse en tirer une épargne plus importante. Seulement — et c est ce que les classiques n'ont pas aperçu — la hausse du taux, en contrariant l'investissement courant, fait baisser le revenu, de sorte qu'elle peut bien tirer de ce revenu abaissé une *proportion* d'épargne plus forte, elle n'en tirera jamais qu'une *quantité* d'épargne plus faible que si le taux n'avait pas monté. Sous l'influence des variations du taux, le revenu « varie juste autant qu'il faut » pour que l'épargne courante soit toujours égale à l'investissement courant, et par conséquent elle décroît avec lui en cas de hausse. L'erreur décisive des classiques, dit Keynes, est d'avoir raisonné comme si la hausse du taux s'appliquait à un revenu qui ne change pas, alors qu'elle le fait elle-même baisser.

III

Malheureusement, c'est Keynes qui se trompe. Il aime trop les abstractions, et quelque chose lui a échappé. Les classiques n'ont jamais dit que le revenu ne variait pas, mais ils ont pensé que ces variations avaient lieu à travers le temps, tandis que la rencontre entre l'offre et la demande de capitaux pour déterminer le taux de l'intérêt se produit dans l'instant. L'erreur décisive des classiques n'existe pas, et voici celle de Keynes : il confond ce qui est instantané avec ce qui relève de la durée, la formation d'une quantité avec une quantité déjà formée, l'accroissement d'une chose avec son existence; bref, ce que désignent, en grec, les mots se terminant en *sis* (*praxis*, l'action) avec ce à quoi correspondent les termes à désinence en *ma* (*pragma*, la chose faite). Peut-on prendre comme postulat l'iden-

tité de ces deux termes ? On peut aussi construire des géométries non euclidiennes, ou d'autres avec des espaces à dimensions multiples.

Reprenons, cependant, pour mieux voir, ce théorème fondamental, et remarquons qu'il y est question à la fois de formation du taux de l'intérêt — c'est-à-dire d'un phénomène qui se produit dans le moment — et des effets des variations du taux — qui sont des phénomènes qui se déroulent dans le temps.

On ne peut admettre, dit Keynes, que le taux de l'intérêt se détermine par l'équilibre des offres de capitaux venant de l'épargne et des demandes de capitaux pour l'investissement, car ce serait supposer qu'il puisse y avoir plus d'épargne courante que d'investissement courant, et cela est impossible à cause de l'égalité naturelle de l'épargne et de l'investissement. Un tel raisonnement, dirons-nous, n'a pas de sens s'il ne signifie qu'à aucun moment il ne peut y avoir plus d'épargne offerte ou susceptible de s'offrir, que d'investissement réalisable. Essayons donc de nous figurer la situation à un moment quelconque. Il existe à ce moment, entre les mains des particuliers (ce mot étant pris par opposition à : les entreprises), une certaine quantité de fonds liquides, qui, étant donnée la définition keynésienne de l'épargne, dont nous avons souligné plus haut les conséquences, sont tous de l'épargne. De ces fonds liquides, les entreprises vont attirer une fraction pour accroître leur activité, c'est-à-dire qu'elles l'emploieront à une production supplémentaire qui sera, tout de suite, un investissement; cette production engendrera simultanément avec elle un revenu qui lui sera égal, et qui sera tout de suite de l'épargne, égale à l'investissement. On voit donc que l'épargne courante égale à l'investissement courant lui est postérieure, logiquement sinon chronologiquement, elle en est la conséquence concomitante, tandis que l'épargne à laquelle l'investissement a fait appel pour se former est celle qui lui est antérieure, qui est certainement plus abondante que lui, et dont il n'y a pas de raison qu'elle ne pût venir à lui en quantité plus grande s'il avait accepté un taux d'intérêt plus élevé. Ainsi Keynes ouvre son théorème fondamental par une confusion entre l'épargne *qui se forme* avec l'investissement, et qui lui est égale, et l'épargne *déjà formée* qui le finance.

Que vient donc faire ici ce revenu dont Keynes nous parle, et dont se tirerait plus ou moins d'épargne suivant que le taux de l'intérêt serait plus ou moins haut ? Si nous nous plaçons dans le moment, une telle conception même nous choque, dans le langage keynesien. Car, comme nous l'avons vu, le revenu, aussitôt touché, est de l'épargne, et il ne peut être question par conséquent que le taux d'intérêt ni quoi que ce soit d'autre tire plus ou moins d'épargne du revenu, qui est un phénomène *instantané* et devient *tout de suite* et tout entier de l'épargne. Dans le langage classique, il n'en va pas de même, car, pour les classiques comme pour le vulgaire, le revenu a une *durée*, il ne devient de l'épargne qu'en ce qu'il en reste *au bout d'un certain temps*, et l'on peut par conséquent concevoir qu'à un moment quelconque une partie des fonds liquides soit du revenu qui ne sera jamais appelé à devenir de l'épargne. Retenant donc toujours que nous envisageons la situation dans le moment, nous nous apercevons que, quand Keynes parle d'épargne tirée d'un revenu, il emploie le mot : épargne, non pas dans le sens du système keynésien, où le revenu est un instantané, mais dans le sens du système classique, où le revenu a une durée. Les deux sens du mot se mélangent dans son raisonnement, et la confusion qu'il en fait donne lieu aux conséquences les plus graves. Essayons de bien les voir.

Au moment quelconque où nous nous plaçons toujours, il existe chez les particuliers une certaine quantité d'épargne, en partie placée, en partie liquide, celle-ci comprenant les revenus touchés jusqu'à ce moment. Une très grande fraction de cette épargne liquide est destinée à être dépensée, c'est donc de l'épargne provisoire. Une autre fraction est appelée à être économisée, on peut dès maintenant entrevoir en elle de l'épargne définitive. Nous pouvons donc en première conclusion noter que ce que Keynes appelle « épargne tirée d'un revenu », — donné ou non — devrait en terminologie keynésienne, et si l'on parle d'un moment quelconque, porter le nom d' « épargne définitive tirée de l'épargne comprenant tous les revenus touchés jusqu'à ce moment ». Mais il faut aller plus loin. Keynes rappelle, ce que nul ne conteste, que les gens feraient des économies, même s'il n'existait pas de placements, et il admet aussi, comme tout le monde, que l'attrait de placements rémunérateurs stimule l'esprit d'économie, que,

par conséquent, à l'idée de taux d'intérêt plus élevés est associée — dans le moment — l'idée d'une limite entre l'épargne provisoire et l'épargne définitive plus favorable à cette dernière. Il y aurait donc deux sortes d'épargne définitive, celle qui se place et celle qui reste liquide. Mais Keynes ne tient apparemment pas compte ici de la seconde, car dans ses raisonnements, nous le voyons sans cesse confronter et approprier l'épargne (tirée d'un revenu) courante avec l'investissement courant. Comme l'investissement courant ne peut se faire que par le placement, nous devons en inférer que, pour Keynes, l'épargne (tirée du revenu) courante n'est pas autre chose que le *placement* courant, et nous sommes amenés ainsi à conclure que l'épargne tirée du revenu devrait en langage keynésien, et toujours envisagée à un moment quelconque, s'appeler « le placement qui se réalise à ce moment par prélèvement sur l'épargne comprenant les revenus touchés jusqu'à ce moment ». Nous voyons donc en quoi réside la confusion à laquelle Keynes se livre dans ses raisonnements destinés à détruire la théorie classique de la formation du taux de l'intérêt : il réduit l'épargne telle qu'il l'avait définie à n'être plus que la portion de cette épargne qui se place effectivement, c'est-à-dire qu'il supprime par la pensée tous les fonds liquides qui ne sont ni dépensés, ni placés — y compris donc ceux qui correspondent à des économies en monnaie. On conçoit qu'il ne lui soit plus difficile alors de décréter qu'il n'y a pas de fonds qui restent liquides et qui auraient pu aller à l'investissement si celui-ci avait pu consentir la rémunération nécessaire; on comprend qu'il lui soit aisé d'invoquer l'égalité inéluctable de l'épargne et de l'investissement en faisant semblant de faire allusion à l'égalité keynésienne entre ces deux grandeurs telle que nous l'avons exposée plus haut, alors qu'il s'agit en réalité d'une égalité toute différente, celle des fonds placés par les particuliers et des fonds investis par les entreprises, c'est-à-dire de l'identité lapalissienne, si l'on ose ainsi parler, des sommes prêtées avec les sommes empruntées.

Keynes, cependant, est embarrassé pour nous expliquer, et même pour s'expliquer, comment cette épargne courante nécessairement égale à l'investissement courant et qui varie avec lui, a tendance à monter quand monte le taux de l'intérêt, ce qui cependant tend à faire baisser l'investissement. C'est pour conju-

rer cette difficulté qu'il nous présente la théorie du revenu variable. Mais elle ne peut lui être d'aucun secours. Dans le moment quelconque où nous nous sommes placés, il y a une demande de fonds pour l'investissement, qui comporte des chiffres de plus en plus forts selon que le taux possible que l'on envisage sera plus faible; il y a aussi non pas un revenu (puisqu'on se place dans le moment), mais une masse de fonds liquide chez des particuliers, comprenant les revenus les plus récemment touchés, qui est l'épargne (keynésienne) liquide du moment, qui est un élément donné, et à partir de laquelle les particuliers sont disposés à consentir aux entreprises d'autant plus de prêts que le taux possible sera plus fort. Tout est donc, selon l'expression de Keynes, « donné »; il existe deux courbes valables et inverses, l'une de l'offre, l'autre de la demande de fonds pour le placement en fonction des taux d'intérêt éventuels, et rien ne s'oppose à ce que le taux d'intérêt effectif se détermine par leur croisement.

D'où vient donc la confusion de Keynes ? On le comprendra facilement si l'on quitte le moment où nous sommes restés jusqu'ici pour se placer dans le temps. Considérons une période de six mois par exemple. Alors on peut dire que dans ces six mois il y a eu une certaine quantité de revenu et une certaine quantité de dépense — supposée moindre —, de sorte qu'une certaine quantité d'épargne courante (c'est-à-dire supplémentaire) a été retirée de ce revenu pendant cette période (quantité qu'il faudra bien se garder d'ailleurs de confondre avec le placement courant); et il ne sera pas impossible en effet que, pendant cette période, une hausse du taux de l'intérêt ait exercé une influence restrictive sur le revenu et, par suite, restrictive également en fin de compte sur l'épargne qui en aura été retirée. On aperçoit donc sans peine comment Keynes a pu concevoir ces vues, mais — et c'est de là que vient son erreur — il aurait dû voir qu'elles se rapportent expressément à un déroulement dans le temps et qu'il était par conséquent illégitime de les employer dans l'étude d'un phénomène qui est essentiellement du moment comme la détermination du taux de l'intérêt. Il se peut, sans doute il est même certain, que le taux, une fois fixé, a une influence sur les divers éléments de la situation, la modifie, et qu'il résulte de là même un taux nouveau. Il se peut que cette concaténation soit si constante et si serrée que

le taux paraisse en perpétuelle évolution, il n'en reste pas moins qu'on ne peut étudier *la* détermination du taux sans se pencher sur *une* détermination du taux, c'est-à-dire sans suspendre en quelque façon le temps pour considérer les choses à un moment donné. C'est pourquoi nous avons rappelé avec insistance dans les développements qui précèdent que nous nous placions dans le moment, et c'est en ne perdant pas de vue ce plan de notre raisonnement que nous avons pu désigner les confusions qui président à la critique keynésienne de la théorie classique sur la formation du taux de l'intérêt.

Cette critique n'est d'ailleurs pas plus heureuse lorsqu'elle porte sur les effets du taux de l'intérêt — qui, eux, se produisent dans le temps — et nous allons y trouver des confusions du même genre. Les classiques, dit Keynes, se trompent lorsqu'ils prétendent que la hausse du taux augmente l'épargne courante : car, quand le taux s'élève, l'investissement courant faiblit, et *par conséquent* le revenu, et par suite l'épargne courante. Ainsi, continue-t-il, la hausse du taux, en rétrécissant les affaires, n'apporte pas en compensation les capitaux qui doivent permettre la reprise : le rétablissement automatique vanté par les partisans du « laisser-faire » n'existe pas. Il faut donc — et c'est la conclusion du théorème fondamental — que le taux de l'intérêt soit toujours maintenu très bas par les soins bienveillants des autorités monétaires.

Au pivot de ce raisonnement se trouve l'idée que lorsque l'investissement courant fléchit, le revenu tombe. Mais rien n'est moins nécessaire. Quand on dit que l'investissement courant, à partir d'un moment quelconque (ici, en fait, à la suite de la hausse du taux a faibli, on affirme par là même qu'après ce moment il subsistait de l'investissement courant, c'est-à-dire que l'investissement continuait non pas seulement à exister mais — quoique moins vite — à s'accroître, autrement dit, que la communauté développait encore son équipement. La fin et la conséquence normale d'un tel développement est l'extension du revenu et non sa chute. Il n'est pas impossible qu'après une augmentation de l'investissement le revenu tombe : c'est ce qui se produira si les prévisions ont été déjouées par l'événement; mais si elles s'avèrent justes, le revenu croîtra au contraire. Le raisonnement de Keynes est donc faussé au départ. De la solidarité qui existe évidemment entre l'importance du revenu et

celle de l'investissement, il a glissé à l'idée d'une solidarité entre le revenu et l'investissement courant que tout dément, puisque l'investissement courant peut être nul alors que le revenu est considérable : c'est-à-dire qu'il a confondu l'investissement et l'accroissement de l'investissement. C'est ce que nous allons le voir faire d'ailleurs dans tout le reste de sa prétendue démonstration.

Pour bien s'en rendre compte, il suffit de se souvenir que l'investissement, au sens keynésien du terme, n'est qu'une différence; qui ne signifie rien par elle-même. Il faut qu'il y ait de l'investissement pour que l'humanité ne reste pas au stade — s'il exista — où elle vivait de la cueillette des fruits. Mais il ne faut pas que l'investissement soit trop abondant, qu'il comprenne des machines inutilisées et des stocks invendus. Il y a donc une limite à l'investissement. C'est ce qu'ont bien vu les classiques. Si l'investissement est insuffisant, ils souhaitent qu'il soit porté au niveau voulu. Ils ne tiennent en aucune façon à ce que l'opération se fasse sous le signe de taux d'intérêt élevés. Mais ils constatent que de tels taux peuvent être la condition pour qu'elle se fasse. Ils ne disent pas qu'un taux élevé est un bienfait, mais — ce qui n'est pas la même chose — ils soutiennent que vouloir empêcher (par la loi par exemple) le taux de s'élever est, pour l'investissement, un méfait. Au surplus, quand l'équipement est insuffisant, l'efficacité marginale du capital est généralement forte, et c'est la demande de capitaux qui entraîne les hauts taux d'intérêt. Toute addition à l'équipement existant est alors rentable, accroît par conséquent le revenu, et, comme ce supplément de revenu n'est pas entièrement dépensé, accroît également l'épargne courante. Le cours des choses se modifie par lui-même. Au fur et à mesure que l'investissement se complète, l'efficacité marginale du capital diminue, et, comme en même temps l'épargne a augmenté, tout entraîne vers une diminution du taux de l'intérêt. On tend vers un état de choses où, l'investissement étant suffisant, le taux serait juste assez fort pour maintenir l'épargne dans le placement, sans chercher à en provoquer de nouvelle, puisqu'elle ne serait plus utile.

Mais ceci suppose que l'efficacité marginale du capital — qui n'est une prévision de rendement — baisse chaque fois que l'investissement devrait cesser de s'accroître, et l'on sait du

reste qu'il n'en est rien. Il arrive au contraire que dans ce cas elle demeure élevée, et, sous ce signe, l'investissement continue à se développer. On entre ainsi dans cette période préparatoire à la crise, où le rendement des outillages devient incertain, où les stocks invendus s'accumulent. C'est alors qu'il est salutaire que le taux de l'intérêt, par suite d'un raidissement dans l'attitude des prêteurs, passe au-dessus de l'efficacité marginale du capital, pour donner un coup d'arrêt à une production qui menace de ne plus pouvoir se vendre, ou déjà ne se vend plus. La conséquence en est évidemment la restriction du revenu, et dans cette conjoncture-là les classiques se rencontrent avec Keynes sur les effets de la hausse du taux — à la différence qu'au lieu qu'il les estime reprochables, eux les revendiquent comme malheureux mais nécessaires. Mais ils vont beaucoup plus loin que lui. Selon lui la hausse n'entraîne une diminution que de l'investissement courant, c'est-à-dire qu'après elle l'investissement continue à s'accroître, au ralenti seulement. Eux, au contraire, constatent que, dans la circonstance, le but de la manœuvre étant de réduire la quantité de l'investissement, l'investissement courant doit non seulement s'amoindrir, mais devenir négatif, faire place au désinvestissement. Et comme ceci ne peut avoir lieu sans que la consommation soit devenue supérieure à la production — et par conséquent la dépense au revenu — ils constatent encore que la hausse du taux dans ces circonstances entraîne non pas — comme veut Keynes — la réduction de l'épargne courante, mais bien celle de l'épargne antérieure, que l'épargne courante est remplacée par la désépargne.

Ils ont évidemment raison. L'hypothèse de Keynes, selon laquelle l'investissement et l'épargne continueraient à croître pendant que le revenu tombe n'est valable qu'un temps : celui pendant lequel, les entreprises ayant déjà décidé une certaine réduction de leur activité, la consommation décroît plus vite encore. Une telle évolution ne saurait durer; un jour arrive où les stocks ne peuvent plus être augmentés et où il faut freiner la production, d'autant plus brutalement qu'on a plus tardé à le faire. En vérité, à l'idée de l'investissement qui s'accroît est liée l'idée d'un revenu et d'une épargne qui augmentent, comme à l'idée du revenu qui fléchit est associée celle du désinvestissement et de la désépargne. Keynes n'aperçoit que la position

intermédiaire, parce qu'il confond avec le désinvestissement le ralentissement de l'investissement qui s'accroît. C'est pour la même raison qu'il ne peut concevoir les effets de la hausse du taux que sous un aspect, celui précisément de l'affaiblissement de l'investissement courant, alors que si elle est compatible avec l'investissement courant, c'est quand il se développe, et si elle provoque son amoindrissement, c'est en allant jusqu'au désinvestissement lui-même.

Mais les classiques, qui, comme nous l'avons montré, ont vu cela, ont vu, à côté de ce mal nécessaire que constitue pour eux le désinvestissement, la possibilité d'une réparation apportée par la nature même des choses. Le processus du désinvestissement et de la désépargne implique, en effet, que les entreprises, ayant ralenti leur activité, vendent plus qu'elles ne produisent, à des gens qui eux-mêmes consomment des épargnes, lesquelles (puisqu'ils les emploient à des achats) ne peuvent être que liquides. Ces liquidités ne font que passer entre les mains des entreprises pour aller rembourser les prêteurs, dont les épargnes, précédemment placées, se transforment en épargnes liquides. Le résultat du processus est, en définitive, la disparition d'une certaine quantité d'épargne placée, et le changement de mains d'une quantité correspondante de liquidités; et dans les mains nouvelles où elles parviennent, ces liquidités peuvent être considérées comme de l'épargne définitive, puisqu'elles remplacent de l'épargne placée. Ainsi se trouvent accumulées les liquidités qui seront indispensables le jour où, le désinvestissement ayant été, par contre-coup, par pessimisme excessif, poussé trop loin, la reprise pourra avoir lieu. En d'autres termes, pour les classiques, la hausse du taux, quand elle entraîne des amputations nécessaires, fournit par ailleurs automatiquement les moyens de financement qui permettront de repartir, le jour venu.

C'est ce jeu automatique que Keynes nie. Comme on a vu que, dans sa théorie de la formation du taux, mêlée pour lui à celle de ses effets, il escamote l'épargne liquide, il est naturel qu'il ignore la masse d'épargnes liquides laissées par le désinvestissement. Et dès lors, du moment que la hausse du taux, en produisant un mal qu'on dit nécessaire, n'apporte pas — à ses yeux — de quoi le réparer, il ne voit plus en quoi ce mal est nécessaire. On nous propose, dit-il, des périodes d'essor sui-

vies de périodes de semi-dépression. Nous pensons qu'il faut « maintenir en permanence une situation voisine de l'essor ». Sans doute. Mais lorsque l'essor aura dépassé le but, que prévoit-il ? Lorsque, par suite d'un excès d'investissement, l'efficacité marginale s'effondre, il ne voit d'autre solution qu'une augmentation de la quantité de monnaie, qui fera retomber le taux de l'intérêt au-dessous de l'efficacité marginale, de façon que l'investissement déjà excessif puisse s'accroître encore. Alors que le chômage menace ou a commencé, le théoricien de l'emploi préconise des méthodes qui, avec une accumulation plus forte encore des invendus, ne pourra qu'entraîner au bout du compte un chômage encore plus prononcé. Il ne se dissimule pas, d'ailleurs, que, même avec l'argent très bon marché, les entreprises seront peu disposées, dans des circonstances pareilles, à accroître leurs immobilisations. Aussi tient-il en réserve les investissements publics.

Nous examinerons plus loin quelles conséquences comportent, du point de vue de la liberté économique dont il se déclare partisan, les créations de monnaie que Keynes recommande. Ce que nous voudrions noter ici, pour en finir avec le théorème fondamental, c'est que Keynes préconise, quand l'investissement est insuffisant, des taux d'intérêt bas, pour qu'il augmente le plus vite possible, et quand il est excessif, des taux bas pour qu'il augmente malgré tout. Alors que nous pensions qu'il estimait désirable *l'existence* d'une certaine quantité d'investissement proportionné à la production et à la consommation, nous sommes bien forcés de constater que tout se passe comme si c'était, pour lui, *l'accroissement* de l'investissement qui était désirable en lui-même.

Peut-être ses partisans nous diront-ils qu'il en est en effet ainsi, qu'il ne faut à aucun prix que la production diminue, quand bien même ses débouchés ne seraient pas assurés. C'est une théorie. Ce fut celle des Ateliers nationaux en 1848. Mais elle est directement opposée au postulat — keynésien croyons nous — que la production a pour raison d'être la consommation. Ainsi, dans son théorème fondamental, par l'effet d'une série de confusions, toutes de même nature, entre l'épargne qui se forme et l'épargne formée, entre le revenu instantané et le revenu doué de durée, entre l'investissement et l'accroissement de l'investissement, Keynes aboutit à une doctrine dans la-

quelle, contrairement à ce qu'il avait posé, les hommes produisent pour produire et non pour consommer.

Mais il ne pouvait suffire à Keynes d'avoir détruit — pensait-il — l'opinion classique sur la formation du taux de l'intérêt, encore fallait-il qu'il expliquât comment celui-ci se déterminait. Ainsi est née cette théorie du taux de l'intérêt qui est bien le chapitre le plus étrange de la Théorie générale [1]. En voici le passage capital, qu'il faut citer en propres termes : « Le taux de l'intérêt n'est pas le « prix » qui amène à s'équilibrer la demande de ressources à investir et la propension à s'abstenir de consommations immédiates. Il est le « prix » auquel le désir de maintenir la richesse sous la forme liquide se concilie avec la quantité de monnaie disponible. » Nous hésitons à comprendre. Si, cependant, nous nous reportons au chapitre consacré à la préférence pour la liquidité, nous y trouvons, parmi les motifs de cette préférence, le motif de *spéculation*, et, des explications qui nous sont données, il ressort que, comme des danseurs échangent leurs places dans un quadrille, des gens qui détiennent des fonds liquides et des gens qui possèdent des créances rapportant un revenu nominal donné, échangent leurs rôles suivant la fantaisie de leurs besoins et de leurs prévisions, et non sans qu'il en résulte en général un changement des cours des créances et, par conséquent, du taux réel de l'intérêt. Celui-ci se détermine, en somme, par la rencontre des offres et demandes d'obligations contre liquidités.

Personne ne nie qu'il existe un tel marché. Seulement, s'il ne s'y traite — et c'est l'hypothèse implicite — que des créances *déjà existantes*, si aucun épargnant n'y apporte des fonds liquides *nouveaux*, aucune entreprise des obligations *en cours d'émission;* si nul ne pénètre dans le quadrille, quelle importance peut avoir pour celui qui reste au dehors la figure du quadrille, pour l'entrepreneur qui n'a rien à emprunter le taux réel déterminé par la Bourse ? Mais si, au contraire, des épargnes *en formation* se présentent sur le marché, si des titres *à placer* s'y offrent en même temps, qui contesterait que ces éléments nouveaux exercent leur influence ? Nous ne disons pas qu'ils s'affrontent directement. Qu'il y ait des arbitrages entre les placements anciens et les placements en voie de réali-

1. Traduction française de M. de Largentage.

sation, cela n'est pas douteux, mais il n'y a là pas autre chose que ce qui se passe lorsque des marchandises nouvelles s'ajoutent à celles qui étaient déjà offertes, ou que des demandes supplémentaires renforcent le courant existant. Chacun sait que si je me mets à acheter chaque jour un kilo de sucre de plus, les cours n'en seront pas influencés. Mais on sait aussi que si beaucoup font comme moi, les prix monteront peut-être. C'est ce que Keynes paraît oublier. Cinquante mille francs offerts par un prêteur ou demandés par un emprunteur ne changent pas le taux de l'intérêt, mais on voit combien une émission lancée par un établissement de quelque importance peut déplacer les cours.

On n'aperçoit pas, d'ailleurs, comment Keynes se représente la dictature qu'exercent sur les entreprises les décisions du marché des obligations existantes. Prenons même le cas d'une entreprise qui traite directement avec un prêteur. Sans doute se référeront-ils l'un et l'autre, au début de leurs pourparlers, aux taux résultant des plus récents cours de la Bourse conclus. Mais rien n'empêchera l'une ou l'autre des parties de chercher à prendre son avantage et de modifier le taux à son profit si elle sent l'autre plus désireuse de conclure. Il est vrai que Keynes se rapporte de préférence au cas de l'entrepreneur qui hésite s'il placera ses bénéfices dans son entreprise, et qui se dit : Pourquoi ferais-je l'acquisition d'une machine supplémentaire qui me rapportera quatre pour cent, alors que je puis acheter en Bourse des obligations donnant un revenu de quatre un quart pour cent ? C'est un pareil exemple, semble-t-il, qui rend le plus sensible le fait du taux de l'intérêt s'imposant du dehors aux entreprises, et d'autant plus néfaste à l'investissement qu'il est plus élevé. Mais nous ne saurions nous laisser prendre à l'artifice de ce raisonnement, ni perdre de vue ce qu'on omet de nous dire, en l'espèce ce que sont devenus, par rapport à l'investissement, les fonds que l'industriel n'a pas employés chez lui. L'artifice, c'est que Keynes isole arbitrairement une offre de capitaux, celle de l'entrepreneur, et une demande de capitaux, celle de son entreprise, alors que la démarche de l'entrepreneur consiste précisément à intégrer son offre dans l'ensemble du marché, et à juger que la demande de son entreprise restera avant un certain temps inadéquate aux conditions qui peuvent y être atteintes. Quant à la destination

de ses fonds, n'oublions pas qu'elle consiste à souscrire des obligations, c'est-à-dire soit à servir à un investissement nouveau, soit à empêcher un investissement existant de se défaire.

Keynes se livre donc à une opération parfaitement illégitime lorsque, dans sa théorie du taux de l'intérêt, il distingue en quelque sorte deux mondes, celui des spéculateurs sur le papier, qui jouent entre eux à fixer le taux, et celui des prêteurs aux entreprises, qui seraient volontiers disposés à prêter pour rien s'ils ne subissaient l'attraction maléfique des premiers. Au fond de son erreur, il y a, comme dans le théorème fondamental, une confusion de temps. Il oublie les placements qui se réalisent, pour ne penser qu'à ceux qui sont déjà conclus. Cela le conduit à nier contre l'évidence toute confrontation et tout débat entre les entreprises cherchant à investir et leurs futurs créanciers, et finalement à refuser, contre sa thèse générale, d'admettre que le désir du gain chez cette catégorie particulière d'individus puisse être de quelque utilité pour l'économie.

Les deux confusions dont Keynes est la victime dans sa théorie du taux de l'intérêt comme dans sa critique de celle des classiques n'en font d'ailleurs qu'une, de même que les deux directions dans lesquelles elles tendent à le conduire sont complémentaires. Car c'est évidemment la même chose de glisser de l'épargne formée à l'épargne qui se forme, ou du placement qui est en train de se faire au placement déjà conclu; et si l'on admet qu'il faut produire pour produire et non pour consommer, on peut tout aussi bien professer l'opinion que la recherche du profit individuel ne doit pas être considérée comme utile à l'activité générale : on aura ainsi nié à la fois le but et le moteur de l'activité économique, tels qu'on les avait pourtant primitivement posés. Il n'est pas surprenant que la *Théorie générale*, qui voulait laisser à l'initiative individuelle toute sa valeur, débouche vers les systèmes autoritaires, dans lesquels la production est une fin en soi, et où tous les risques en sont rejetés sur le consommateur, c'est-à-dire sur la masse, à qui il ne reste, si elle désire n'avoir pas travaillé en vain, qu'à prier le ciel que ses dirigeants et son entourage soient sages, prévoyants et désintéressés.

(*A suivre.*)

A. EHRHARDT.

LA CONJONCTURE, CARREFOUR DES DISCIPLINES ÉCONOMIQUES

Sommaire. — I. *Position générale de la conjoncture.* — II. *Objectifs de la conjoncture.* — III. *Principes de travail en conjoncture.* — IV. *La méthode des modèles.* — V. *Notions impliquées par l'étude de la conjoncture.* — VI. *Avenir de la conjoncture.*

I. — Position générale de la conjoncture.

Il faut bien reconnaître qu'il existe, dans le monde d'aujourd'hui, une étrange disproportion entre l'importance des mesures prises par l'Etat dans le domaine économique et l'état primitif de la connaissance économique concrète. Nous entendons bien que les périodes de guerre ont fait jouer à l'Etat un rôle économique prédominant et que ces « expériences » d'économie dirigée ont pu être considérées jusqu'à un certain point comme des réussites. Mais il s'agissait alors d'époques anormales, en ce sens que les tâches à accomplir étaient dictées par les nécessités de la lutte et, par suite, n'exigeaient guère que l'application de connaissances techniques et d'organisation, comme dans une grande entreprise.

Aujourd'hui, l'Etat continue à intervenir massivement dans le domaine économique, tandis que l'individu a recouvré le droit d'agir à son gré dans de larges secteurs. Et cela est vrai pour tous les pays, bien qu'à des degrés très divers. A cet égard, l'économie à base traditionnellement libérale des Etats-Unis et la planification autoritaire de l'U. R. S. S. constituent deux extrêmes entre lesquelles s'échelonnent notamment les diverses économies européennes. En outre, d'importantes décisions sont prises à l'échelle internationale.

Quelles que soient les causes de ce dirigisme plus ou moins ample — politique socialiste, philosophie du plein emploi, séquelles de la guerre, etc. —, nul ne peut nier qu'il exigerait,

pour être rationnellement conduit, une information statistique étendue et bien coordonnée, ainsi qu'une connaissance correcte des enchaînements économiques fondamentaux. Même si l'on admet que les dirigeants des nations modernes doivent faire une large part aux préoccupations politiques, il faut bien reconnaître que les résultats de leur action risquent fort d'être éloignés des buts poursuivis si les faits et les lois économiques sont mal connus ou négligés. *A contrario*, on imagine aisément combien la tâche de l'homme d'Etat serait facilitée s'il pouvait prévoir les répercussions de ses décisions dans le domaine économique sinon avec certitude, du moins avec un degré de probabilité suffisant.

A notre sens, il existe un triple hiatus :

— entre statistique et science économique;

— entre science économique et politique économique;

— entre statistique et politique économique.

Ainsi, la politique économique manque de bases objectives, tandis que la science économique reste une construction essentiellement théorique et abstraite, n'apportant qu'un faible secours à la conduite des affaires publiques.

Comment opérer le rapprochement nécessaire entre disciplines qui devraient s'épauler, et s'ignorent le plus souvent ? Comment résoudre cette contradiction fondamentale entre l'ampleur des fins et la médiocrité des moyens ? C'est ici que la conjoncture intervient. Science nouvelle à bien des égards, la conjoncture constitue un véritable carrefour où sont appelés à se rencontrer statisticiens, économistes et hommes d'action, historiens aussi. Sans doute, les uns et les autres font-ils déjà de la conjoncture. Mais ils en font comme on pouvait faire de la chimie avant Lavoisier, accordant une place prépondérante à l'intuition, faute de pouvoir prendre appui sur des bases positives solides. Nous croyons donc rendre service à tous en précisant dans cette étude quels sont les principes, les méthodes et les notions qu'implique la conjoncture. Ce faisant, nous dégagerons en quelque sorte la philosophie de notre récent ouvrage *Initiation à la conjoncture économique* [1].

1. Presses Universitaires de France, 1947.

Est-ce à dire que le développement de la conjoncture doive conduire à l'accroissement du dirigisme dans le monde ? En aucune façon. La conjoncture, en effet, est née en régime libéral et s'accommode fort bien d'un haut degré de liberté économique. D'autre part, les courants d'idées qui préconisent l'établissement ou le rétablissement d'un régime concurrentiel aussi large que possible reconnaissent la nécessité d'intervenir pour assurer ce régime. Enfin et surtout, la conjoncture ne se propose nullement d'indiquer des fins à atteindre; comme toute science appliquée, elle vise seulement à adapter les moyens aux fins, point d'ailleurs capital.

Par contre, il est exact de dire que la réussite des politiques économiques qui s'affrontent sur le plan mondial se trouve liée dans une certaine mesure aux progrès de la conjoncture; et l'enjeu de cette réussite est considérable puisqu'il peut être le développement sans crises du capitalisme américain ou l'heureux aboutissement des plans soviétiques, sans parler de l'avenir de l'Europe.

II. — Objectifs de la conjoncture.

La conjoncture peut être considérée comme un rameau de la science économique ayant pour objet propre d'éclairer directement l'action économique, tant dans le domaine privé que dans le domaine public. Bien que ce rameau soit en fait très indépendant, il en résulte que le conjoncturiste a nécessairement une attitude à la fois scientifique et pragmatique. Sa vocation le porte à l'étude des problèmes concrets, mais son devoir est d'y apporter toutes les ressources de la théorie. Finalement, sa situation est quelque peu analogue à celle de l'ingénieur qui se trouve dans l'obligation de bâtir, même si la théorie de la résistance des matériaux ne lui fournit que des éléments de connaissance imparfaits.

Plus précisément, la conjoncture vise un triple objectif :

— la *description* des faits, notamment sous forme chiffrée;

— la recherche de leur cause ou *explication;*

— la formulation de *prévisions* ou plus simplement de perspectives.

Ces trois phases de la conjoncture se commandent mutuellement, bien que chacune d'elles ait ses procédés propres et soit en mesure d'éclairer l'action sous un certain angle. Ainsi, une description correcte et complète de la situation économique d'un pays à une époque donnée peut rendre de grands services, même si l'explication et la prévision sont, en fait, laissées à l'utilisateur.

Par contre, il faut admettre que les propositions de réforme ou de mesures positives sont hors de la conjoncture. Ce point est important, car, dans les sciences sociales, l'attitude normative risque d'être incompatible avec le maintien d'un strict esprit scientifique. Pratiquement, le conjoncturiste sera conduit à étudier un ou plusieurs projets non pas en tant que fruit de ses propres recherches, mais en tant qu'alternatives dans la formulation de prévisions. Il n'y a peut-être là qu'une nuance, mais elle a son prix, car tous les projets doivent être examinés sans aucun préjugé favorable ou défavorable. Ajoutons que les aptitudes nécessaires à l'étude de la conjoncture ne sont généralement pas celles qui conviennent pour imaginer des solutions aux problèmes concrets, dont l'aspect économique n'est pas le seul. Enfin, la complexité de ces problèmes justifie amplement la division des fonctions [2].

D'une façon générale, la conjoncture est amenée à traiter :

— soit de problèmes économiques particuliers, limités à un secteur ou à une catégorie de faits (par exemple, situation des industries alimentaires, pouvoir d'achat des salaires, parité économique des monnaies);

— soit de l'ensemble de la situation économique dans un pays ou dans le monde, ce qui conduit généralement à rédiger un diagnostic, puis un pronostic de conjoncture.

Ajoutons que les problèmes particuliers doivent être obligatoirement rattachés aux problèmes d'ensemble, tant est grande l'interdépendance des phénomènes économiques. C'est dire combien l'esprit de synthèse est précieux en conjoncture et

2. Il va sans dire que nous nous plaçons ici exclusivement au point de vue du bon fonctionnement pratique d'un service de conjoncture et que nous ne dénions nullement à l'économiste le droit de proposer des solutions fondées sur les résultats de ses recherches.

combien il est vain, par exemple, d'élaborer des prévisions dans un seul secteur sans s'occuper des autres.

Enfin, bien que la conjoncture vise essentiellement l'actualité, elle est conduite à procéder à des études historiques qui sont, en fait, mi-théoriques, mi-statistiques. C'est ainsi que l'étude historique chiffrée du progrès technique s'est révélée comme fondamentale et propre à éclairer très vivement les aspects les plus actuels des phénomènes économiques.

L'étude des cycles économiques, celle du commerce international, celle des élasticités de consommation, entrent avec bien d'autres dans le même cadre de recherches.

III. — Principes de travail en conjoncture.

Les principes de travail en conjoncture sont en quelque sorte imposés par les objectifs que nous venons de passer en revue. Nous envisagerons d'abord les principes les plus généraux pour examiner ensuite ceux qui sont particuliers aux trois phases de la conjoncture : description, explication, prévision.

On peut fixer comme suit les principes généraux :

a) délimiter nettement le but de chaque recherche, tout en marquant sa place dans l'évolution économique générale et en prenant conscience du « degré d'abstraction » requis;

b) mettre au point les notions et définitions utiles, surtout quand il s'agit de termes imprécis tels que production, productivité, investissement, épargne, etc.;

c) rechercher les statistiques se rapportant au sujet et en faire la critique systématique; celle-ci doit s'exercer notamment sur les points suivants : provenance, signification, exactitude et sincérité, comparabilité;

d) rechercher les études et informations diverses ayant paru sur le sujet et en faire également la critique;

e) enfin, rechercher dans quelle mesure les acquisitions de la science économique peuvent éclairer le sujet.

On voit qu'il s'agit de principes très voisins de ceux qui guident la recherche historique.

Quant aux différentes phases de la conjoncture, il convient de les aborder chacune suivant des principes particuliers.

1° Dans le *domaine descriptif*, il faut souvent aller au-delà des données statistiques brutes afin de saisir les phénomènes étudiés dans leur totalité. Ainsi, l'indice de la production industrielle ne concerne que les branches recensées et peut laisser dans l'ombre d'importants secteurs. En France, par exemple, sont hors de l'indice la plupart des industries alimentaires, les industries de l'habillement et du travail des étoffes, celles du bois et de l'ameublement, l'industrie cinématographique, etc. Dans ces conditions, deux attitudes sont possibles : ou bien restreindre l'étude aux seules branches recensées; ou bien s'efforcer, par des mesures indirectes, de franchir les limites de la statistique proprement dite afin de saisir l'ensemble de l'industrie.

Dans certains cas, la carence des statistiques est telle qu'il faut faire appel à de véritables *hypothèses descriptives*, basées par exemple sur des analogies avec l'étranger ou sur des extrapolations audacieuses.

La conjoncture descriptive dépasse encore la statistique sur un point essentiel, celui de la synthèse des données chiffrées. L'instrument de cette synthèse est ici la *comptabilité nationale*, et l'on comprend que la prise en considération des principales relations comptables puisse rendre les plus grands services au conjoncturiste, notamment par les possibilités de recoupement qu'elles offrent et par les garanties que trouvent ainsi les extrapolations nécessaires.

De toutes façons, il est bon de se rendre compte de l'ordre de grandeur de l'erreur qui peut être commise sur les données globales retenues.

2° Dans le *domaine de l'explication*, il faut s'efforcer d'élaborer des relations numériques, seul moyen permettant de mettre en œuvre les données statistiques. Pour y parvenir, la marche à suivre consiste à établir la liste des facteurs pouvant être considérés comme causes directes du phénomène étudié. Il faut ensuite étudier le mode d'action de ces facteurs et leur attribuer, s'il y a lieu, une certaine pondération. Tâche difficile pour laquelle la théorie économique ne nous propose guère de

modèle. Tâche essentielle cependant, car l'élaboration de *relations causales* est normalement à la base de la prévision.

Que ces relations causales soient contingentes par nature, nous en convenons volontiers; qu'elles englobent le plus souvent des facteurs politiques et sociaux, nous en convenons également, car la formule « toutes choses égales d'ailleurs » doit être proscrite dans l'étude des problèmes concrets. C'est dire que l'on ne pourra établir tout d'abord que des *hypothèses causales*, dont la validité devra être soumise à l'épreuve de vérifications statistiques aussi nombreuses que possible.

Ajoutons qu'en matière de prix, la loi de l'offre et de la demande permet une approche efficace des facteurs en jeu; il en est de même pour ces prix particuliers que sont le salaire horaire, le taux de l'intérêt, le cours des changes, etc. Quant aux phénomènes en nature, l'analyse causale peut en être assurée pratiquement par l'étude des « goulots d'étranglement ». Et, d'une façon générale, la recherche des covariations et corrélations peut être un bon point de départ, pourvu qu'elle soit nettement guidée par le raisonnement.

Enfin, il est à peine besoin de faire remarquer que les recherches causales ne peuvent être conduites à bonne fin sans une connaissance suffisante des comportements; s'arrêter aux causes techniques, c'est souvent prendre l'apparence pour la réalité.

3° Dans le *domaine des prévisions*, la conjoncture ne peut viser qu'à élaborer *des prévisions conditionnelles*, c'est-à-dire bâties sur un certain nombre d'hypothèses qui en constituent le cadre politique, social, juridique, etc. Autrement dit, le conjoncturiste ne peut s'aventurer sur des terrains qui ne sont pas le sien et qui, au surplus, ne présentent pas le même degré d'homogénéité.

En général, il est recommandable de partir, non pas d'un seul ensemble d'hypothèses, mais de plusieurs ensembles composant des variantes vraisemblables entre lesquelles la réalité a des chances de se situer. La conjoncture pratique ainsi dans toute la mesure du possible cette objectivité, qui est sa vertu essentielle, tout en permettant à l'utilisateur de ses travaux de faire un choix entre diverses possibilités.

Il va sans dire que des hypothèses d'ordre économique peuvent

également intervenir, notamment pour combler les lacunes de l'information statistique ou de l'analyse causale. Ces hypothèses s'apparentent dès lors à celles que nous avons désignées sous le nom d'hypothèses descriptives ou causales.

Enfin, la confrontation des prévisions faites avec la réalité est un principe indispensable à mettre en vigueur. On y puisera notamment des moyens de perfectionnement pour l'avenir.

Tels sont, dans leur essence, les principes adoptés en conjoncture pour aboutir à des travaux effectivement utilisables. On voit que ces principes exigent une culture et un esprit scientifique élevés. C'est ainsi que les principes cartésiens sont d'un emploi courant et qu'il faut s'efforcer de les appliquer consciemment. C'est ainsi que le rôle des hypothèses doit être exactement mesuré, l'emploi de l'induction et celui de la déduction judicieusement combinés, la mise en œuvre des vérifications statistiques soigneusement préparée, etc.

De même, des simplifications sont toujours admises, mais il importe de ne pas perdre de vue les réalités et de savoir négliger ce qui est négligeable et seulement ce qui est négligeable, étant donnée l'approximation des données chiffrées. En fait, l'habitude conduit assez vite à se rendre compte de l'importance globale ou marginale des éléments d'un ensemble, ce qui garantit dans une certaine mesure contre toute erreur grave.

IV. — La méthode des modèles.

Bien que la conjoncture fasse appel à diverses méthodes telles que le raisonnement par analogie ou la méthode des approximations successives, il faut reconnaître qu'elle a trouvé dans la méthode des modèles un instrument particulièrement bien adapté à l'étude des phénomènes économiques. La complexité de ces phénomènes exige, en effet, qu'un certain degré de simplification soit admis, mais leur étroite interdépendance exige en même temps qu'ils ne soient pas étudiés isolément. Le modèle économique répond à ces conditions et trouve application aussi bien dans la phase descriptive de la conjoncture que dans l'explication et la prévision.

La notion de modèle est certes bien connue des économistes et même fréquemment utilisée, mais cela ne veut pas dire que

la méthode des modèles ait été systématiquement étudiée, ni ses modalités d'emploi bien définies.

Qu'est-ce qu'un modèle économique ? C'est, dirons-nous, *la représentation simplifiée, mais complète, de l'évolution économique d'une société (par exemple une nation), pendant une période donnée, sous son aspect chiffré.*

Pratiquement, un modèle se présente sous la forme d'un tableau à double entrée dans lequel figurent verticalement les variables économiques retenues et horizontalement les subdivisions de la période étudiée (années, trimestres, mois). On peut également représenter un modèle sous forme de graphiques traduisant les chiffres du tableau. Enfin, il est permis de concevoir un modèle économique sous forme d'un système d'équations. Par exemple, les travaux bien connus de M. Tinbergen sur les cycles économiques aux Etats-Unis mettent en œuvre des modèles mathématiques complexes.

Dans l'état actuel de nos connaissances, il faut cependant convenir que l'emploi d'un système complet d'équations ne s'impose pas et qu'une certaine souplesse laissée au modèle comporte des avantages. Au surplus, la possibilité d'une présentation mathématique dépend étroitement du genre de modèle élaboré. Il faut, en effet, distinguer trois catégories de modèles correspondant aux trois phases de la conjoncture : modèles descriptifs, explicatifs, prévisionnels. Nous allons les examiner sucessivement.

1° Les *modèles descriptifs* ont simplement pour but de rassembler les chiffres les plus caractéristiques de l'évolution économique d'un pays donné au cours d'une période donnée. Ces chiffres sont, en règle générale, fournis par la statistique; mais en fait, ils font souvent l'objet d'une extrapolation ou d'un redressement, et surtout ils sont ordonnés suivant les principes de la *comptabilité nationale*. C'est ainsi qu'il conviendra de prévoir au moins trois grands secteurs concernant respectivement les particuliers, l'économie productive et l'Etat. Un secteur « étranger » y figurera si l'on tient compte des relations extérieures. D'autres conventions de structure devront être adoptées, notamment quant aux grandes catégories de biens et de services (par exemple en distinguant énergie, matières premières et demi-produits, équipement, consommation). Ces conventions

permettent de simplifier la réalité jusqu'au degré voulu et de définir les variables économiques du modèle.

Ajoutons que, dans la pratique, et à titre de première approche, on peut souvent se contenter d'un modèle descriptif très simple et peu éloigné des statistiques disponibles. De même, des modèles partiels peuvent rendre de grands services lorsqu'il s'agit de phénomènes relativement indépendants (ensemble des données en nature, par exemple).

2° Les *modèles explicatifs* peuvent prendre deux formes différentes : ils peuvent être *théoriques* et viser aux enchaînements économiques fondamentaux, comme ils peuvent être *historiques* et s'efforcer d'expliquer l'évolution économique concrète dans toute sa complexité.

Le caractère propre des *modèles théoriques* est d'être, en principe, soumis au déterminisme et de constituer de véritables « mécanismes ». Dans de tels modèles, les variables sont liées entre elles non seulement par des relations comptables, mais par des relations causales strictement définies. Si l'état initial d'un tel modèle peut être choisi arbitrairement (sans référence à des données historiques précises), son évolution dans le temps peut donner lieu à l'emploi de procédés mathématiques.

En principe, un modèle théorique complètement élaboré devrait fournir une théorie générale des phénomènes économiques valable pour un ou plusieurs pays donnés et pour une période historique plus ou moins longue. Cette théorie englobérait naturellement un certain nombre de théories partielles visant à expliquer les crises, l'évolution de la production, des prix, des salaires, etc. Il va sans dire que toutes les théories émises ne sauraient être synthétisées dans un modèle et que le conjoncturiste doit, en fait, opérer un choix parmi celles-ci, afin d'aboutir à une explication satisfaisante de la réalité observée. Cependant, il faut reconnaître que le caractère opérationnel du modèle facilite la prise en considération simultanée de théories apparemment contradictoires.

Quoi qu'il en soit, un modèle théorique ne peut rendre compte du réel qu'à un degré d'abstraction assez élevé, ce qui rend difficile, voire même illusoire, toute vérification directe par les statistiques. Cette vérification doit s'effectuer normalement par le truchement des modèles historiques, auxquels nous arrivons maintenant.

Les *modèles historiques* peuvent être considérés comme dérivés des modèles descriptifs, auxquels ils ajoutent les éléments explicatifs nécessaires. Mais ici l'explication doit être complète et tenir compte à la fois des théories économiques et de la causalité historique, celle-ci englobant notamment, à titre explicatif, les principales décisions de politique économique, les accords internationaux importants, ainsi que des faits sociaux (grèves) et des facteurs naturels (sécheresse prolongée, etc.). Il en résulte que les modèles historiques ne peuvent se traduire mathématiquement et qu'ils doivent faire une large place aux explications en langage ordinaire. Finalement, ces modèles sont de véritables *synthèses historiques* sur bases chiffrées coordonnées.

Les points les plus délicats de la méthode des modèles résident à la fois dans l'élaboration des modèles théoriques successifs et dans leur jonction avec le modèle descriptif, qui représente la réalité.

3° Les *modèles prévisionnels* sont établis, comme leur nom l'indique, pour une période située dans l'avenir — généralement dans l'avenir immédiat. Ils comportent à la fois des prévisions pures (du type prévisions démographiques) et des éléments de plans ou projets (budget de l'Etat, par exemple).

Le fondement naturel de tout modèle prévisionnel est le modèle théorique correspondant à la nation étudiée et au moment de l'étude. En effet, pour ce modèle, la coupure dans la durée que constitue le moment présent n'existe pas et, de même qu'il fournit les chiffres correspondant au passé récent, il peut faire connaître les principales variables à prévoir pour le proche avenir. Toutefois, ce prolongement des normes actuelles ne saurait suffire, même si les coefficients psychologiques pouvaient être considérés comme constants. Il faut, en effet, réintégrer dans les résultats les éléments négligés par le modèle théorique parce qu'ils échappent au déterminisme, à la régularité, à la loi des grands nombres. Ces éléments sont essentiellement des « interventions » de la part de l'Etat ou des organismes économiques, politiques, sociaux, etc., des événements internationaux aussi. En général, ces éléments ne peuvent être introduits que sous forme d'hypothèses comportant des variantes; mais celles-ci peuvent concerner l'intensité des interventions, ou leurs modalités, ou encore leur date (dé~ra-

tuation monétaire, par exemple). Quant aux phénomènes naturels, on est généralement conduit à les considérer comme normaux ou à faire des hypothèses autour de la normale.

Finalement, les chiffres du modèle prévisionnel apparaissent comme des chiffres « corrigés » par rapport à ceux du modèle théorique. En fait, comme nul pays ne possède encore, à notre connaissance, de modèle théorique complètement élaboré et mis à jour de façon suivie, la plupart des services de conjoncture sont amenés à dresser, non des modèles prévisionnels, mais de simples *budgets nationaux*. Ces budgets résument les principales variables « en nature » pour le proche avenir, sans trop se préoccuper de théories ou de liaisons causales, mais en accordant grande attention aux relations comptables. Tels sont les budgets nationaux présentés aux assemblées parlementaires par les gouvernements des Etats-Unis, de Grande-Bretagne, de Suède, de Hollande, etc. En France, certains travaux de synthèse effectués par le Commissariat général au Plan s'inspirent des mêmes préoccupations.

Si la méthode des modèles est surtout riche de possibilités, il importe, à notre avis, d'en étudier sérieusement les modalités d'application, afin d'utiliser dès maintenant les acquisitions incontestables de la statistique et de la théorie économiques. Entre autres avantages, la méthode des modèles permet d'entrer de plain-pied dans la dynamique économique sans passer par une statique de caractère forcément conventionnel et arbitraire. De même, elle permet de se placer d'emblée dans le monde de concurrence imparfaite qui est le nôtre. Instrument de synthèse d'une grande souplesse, la méthode des modèles rend possible la mise en œuvre simultanée de diverses théories et de la plupart des méthodes de l'économie politique : méthode abstraite (logique ou mathématique), méthode historique, méthode positive, méthode statistique, etc. Elle se prête à l'étude des phénomènes économiques en courte période comme en longue période et permet d'étudier spécialement certains faits (relations internationales, finances publiques, etc.), sans perdre de vue l'interdépendance générale. Elle se relie aisément à la notion de plan économique et permettra sans doute la résolution pratique de cet important problème que pose l'existence simultanée de plans gouvernementaux et d'une liberté économique plus ou moins ample.

V. — Notions impliquées par l'étude de la conjoncture.

Il n'est pas exagéré d'affirmer que diverses notions courantes de la science économique prennent un sens nouveau du seul fait qu'elles sont envisagées sous l'angle de la conjoncture. D'autres notions doivent être élaborées par la conjoncture elle-même en vue de réaliser ses objectifs. Nous nous bornerons ici à passer une revue rapide mais significative des notions essentielles que la conjoncture a précisées, renouvelées ou créées de toutes pièces.

1° L'emploi du nombre et de la mesure est évidemment indispensable à la conjoncture, et c'est, à vrai dire, le seul moyen de faire progresser de façon décisive la science économique comme toute autre science. On peut émettre les plus belles théories sur l'accumulation du capital, par exemple; on n'obtiendra pas l'adhésion générale si l'on ne définit pas l'accumulation et ses facteurs afin de montrer, chiffres en main, que la théorie proposée est effectivement vérifiée dans les faits.

A l'emploi du nombre se rattache directement la notion de *variable économique*. Certes, la mise en œuvre de variables est familière à l'économiste depuis la diffusion des travaux de l'école mathématique; mais, à la différence de la théorie pure, la conjoncture s'efforce de donner à ces variables des définitions basées sur la statistique. Autrement dit, aux définitions du type classique, la conjoncture tend à substituer des définitions qui sont des « sommes d'éléments ». Innovation importante, et qui réduit au minimum l'ambiguïté des termes.

2° La notion de *dimensions économiques* est essentielle en conjoncture. En effet, les variables économiques n'ont pas toutes les mêmes caractéristiques, et il importe de les classer en catégories.

En premier lieu, il faut distinguer les variables qui concernent une période donnée (production, revenus, impôts, etc.) et celles qui sont établies à un moment donné (stocks, circulation monétaire, dette publique, etc.). On peut dire que les premières synthétisent des *opérations* et les secondes des *situations*. Cette distinction est précisément celle qui oppose le revenu au capital; mais, pour des raisons pratiques, le conjoncturiste ne suit pas

Irving Fisher dans ses excellentes définitions de principe. Il préfère se conformer aux habitudes comptables et adopter des conventions appropriées pour éviter toute équivoque.

En second lieu, dans chacune des catégories ci-dessus, les variables peuvent se décomposer en trois groupes :

— variables *en nature* (par exemple nombre d'heures de travail par semaine);

— *prix* au sens large du terme (par exemple salaire horaire);

— variables en *valeur* (par exemple salaire hebdomadaire).

Il faut noter ici que les variables en nature peuvent s'exprimer en valeur aux prix d'une époque de base. L'emploi de cet artifice est précieux, car les valeurs sont additives.

Si la distinction entre quantités, prix et valeurs n'est pas nouvelle, il faut cependant souligner que la conjoncture accorde une place prééminente aux variables en nature comme représentant les réalités tangibles communes à toutes les économies. Ainsi, bien que le rôle de la monnaie et des prix ne lui échappe nullement, le conjoncturiste est enclin à n'accorder aux éléments financiers qu'une place strictement limitée.

3° C'est le classement des variables, leur ordonnancement logique qui conduit à la notion de *comptabilité nationale*. Notion ancienne si l'on admet que le tableau économique de Quesnay préfigure la présentation moderne des comptes nationaux. Notion toute récente en fait, car c'est de la dernière guerre que datent à la fois les réalisations plus ou moins empiriques de l'école anglo-saxonne et les travaux théoriques de l'école française.

Actuellement, on peut dire que la théorie de la comptabilité nationale est très avancée et que les efforts doivent porter avant tout sur l'obtention de statistiques valables, sans lesquelles on ne saurait remplir les « cases » des comptes nationaux. Il convient de préciser, en effet, que la comptabilité nationale ne résulte pas, en général, d'un groupement de comptes élémentaires tenus par les comptabilités publiques et privées. Cet état de fait ne pourra changer que partiellement avec l'application du plan comptable, et d'ailleurs la conjoncture se contente fort bien de la voie statistique, pourvu qu'elle soit dûment exploitée.

D'une façon générale, la présentation « en parties doubles » des comptes nationaux tend à prévaloir et les notions de *balance* et de *bilan*, transposées à l'échelle nationale, fournissent respectivement les cadres nécessaires aux comptes d'opérations et de situation. Remarquons notamment que la théorie de la comptabilité nationale a été amenée à généraliser les notions de *balance des revenus* et de *balance des mouvements de capitaux* employées couramment à propos des relations extérieures. Quand nous disons généraliser, nous voulons dire que des balances du même genre s'imposent pour les secteurs internes de l'économie nationale, et notamment pour les particuliers, l'économie productive et l'Etat.

Remarquons encore que la comptabilité nationale fait ressortir pour ainsi dire automatiquement l'égalité de l'épargne et de l'investissement à l'échelle nationale, sous réserve, bien entendu, de définitions adéquates. Enfin, bornons-nous à signaler que la comptabilité nationale trouve de nouveaux champs d'application par sa transposition à l'échelle des branches d'activité et à l'échelle mondiale.

4° La conjoncture attache naturellement la plus grande importance aux notions de *revenu national* et de *capital national*, et il n'est pas exagéré d'affirmer qu'elle a rénové la première en attendant de s'attaquer sérieusement à la seconde. Cette rénovation a pour traits essentiels l'acceptation délibérée de multiples définitions du revenu national et leur liaison intime avec la comptabilité nationale.

Si des controverses sans fin ont, en effet, obscurci dans le passé la notion de revenu national, il est apparu que leur seule conclusion logique résidait en l'acceptation de plusieurs et même de nombreuses définitions du revenu national. Classées en deux grandes catégories (aspects en nature et aspects monétaires), ces définitions peuvent se distinguer par de légères différences selon les objectifs visés ou les possibilités statistiques de chaque pays (inclusion ou non des consommations à la ferme, des services rendus par l'Etat, etc.).

Toutefois, si cette conception mettait fin à des discussions stériles, elle risquait d'entraîner le conjoncturiste dans un dédale inextricable. Comment reconnaître, en effet, si deux définitions du revenu national sont équivalentes ou non, comment

passer commodément de l'une à l'autre, comment procéder aux comparaisons internationales ? Autant de problèmes que la comptabilité nationale a permis ou va permettre de résoudre. En effet, le tableau d'ensemble des balances (qui récapitule les comptes d'opérations) contient tous les éléments qui peuvent figurer dans l'une ou l'autre des définitions du revenu national, sous la seule réserve qu'il soit développé de façon suffisante. Dès lors, la lumière se trouve jetée sur les problèmes posés. Il reste cependant à couronner cet édifice par la mise au point et par l'acceptation internationale d'une *nomenclature des comptes nationaux* afin que chaque auteur ou chaque administration puisse préciser par pointage les éléments entrant dans la définition du revenu national retenu.

5° Parmi les notions fondamentales de l'économique, le *progrès technique* est sans doute celle qui a connu la plus large diffusion, mais aussi les plus grandes divergences d'appréciation. La conjoncture se devait d'en préciser la définition et la portée ainsi que d'en donner une mesure statistique. C'est ainsi qu'il a semblé logique de définir le progrès technique comme la variation relative de la productivité globale *en nature*. celle-ci s'exprimant à son tour par le rapport de la production à l'ensemble des facteurs de production.

Dans ces conditions, le progrès technique est apparu comme un des facteurs prédominants de l'évolution historique des sociétés modernes, déterminant dans une large mesure les niveaux de vie et les progrès sociaux, influençant les relations internationales, présidant à la répartition de la population active par branche et ouvrant la voie, par surcroît, à une interprétation nuancée des mouvements économiques en longue période comme en courte période. Sur ce dernier point, en effet, il ajoute sa note à l'ensemble des éléments qui engendrent le cycle économique : s'il est vrai que, dans la plupart des cas, la productivité en nature a baissé un ou deux ans avant la survenance des crises, on peut également estimer que, dans l'ensemble, les dépressions ont comporté un véritable « assainissement » jusqu'à la reprise du progrès technique; après quoi, leur prolongement n'a plus engendré que des souffrances inutiles.

En ce qui concerne l'ordre de grandeur du progrès technique, plusieurs méthodes de mesure statistique ont été mises au point

concurremment et ont permis de dissiper les erreurs d'appréciation trop facilement accréditées par l'existence de quelques cas particuliers spectaculaires (machines automatiques à grand rendement, etc.). On peut affirmer aujourd'hui que, sur longue période, le progrès technique est toujours faible et ne dépasse pas 1,5 à 2 % par an dans les nations les plus avancées. Ainsi ramené à ses justes proportions, le progrès technique n'en reste pas moins l'objectif général que les hommes se proposent d'atteindre, directement ou non. C'est pourquoi l'on peut supposer que son calcul régulier ainsi que l'analyse de ses causes et de ses effets, tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle des branches, seront tôt ou tard considérés comme indispensables à la conduite de toute politique économique.

6° Pour achever cette brève revue des notions impliquées par l'étude de la conjoncture, il convient d'appeler l'attention sur la *distinction entre relations comptables, relations causales et relations empiriques*. L'étroite interdépendance souvent soulignée des phénomènes économiques peut être, en effet, l'objet d'une féconde analyse lorsqu'on raisonne sur les variables économiques. Celles-ci admettent trois sortes de liaisons :

a) les relations comptables, dont le caractère est nécessaire, mathématique, rigide, contraignant;

b) les relations causales, essentiellement contingentes, et comportant pour la plupart des coefficients psychologiques ou sociologiques;

c) les relations empiriques, qui sont au fond de simples régularités plus ou moins durables, mais dont l'utilité pratique est grande, car elles peuvent faire figure d'hypothèses causales si l'on a soin de les étayer par le raisonnement.

Cette distinction s'est révélée dans la pratique comme un puissant instrument de compréhension des faits réels et d'examen de validité des théories. Pour ne prendre qu'un exemple, citons le cas de Keynes, qui retient comme variable indépendante la propension à consommer, et non la propension à épargner, en s'appuyant sur les considérations suivantes :

a) l'un de ces deux facteurs est inutile dans un modèle, car l'épargne et la consommation ont nécessairement pour somme le montant global des revenus (relation comptable);

b) l'observation sociologique montre que les décisions des hommes portent essentiellement sur la consommation, non sur l'épargne.

Ainsi disparaît la dépendance de l'épargne à l'égard du taux de l'intérêt, avec toutes les conséquences qui en découlent quant aux théories de l'équilibre.

En réalité, la nature des relations causales est telle que leurs coefficients psychologiques doivent s'adapter aux « impératifs comptables ». Rien n'empêche donc de retenir à la fois les propensions à consommer et à épargner, quitte à rechercher les mobiles qui les font jouer (variations des revenus, des prix, des taux d'intérêt, etc.).

On voit tout le parti qu'il est possible de tirer de la distinction proposée, distinction dont les nuances ont échappé, semble-t-il, à la plupart des auteurs. Les perspectives de synthèse théorique, entre autres, s'en trouvent sérieusement accrues.

VI. — Avenir de la conjoncture.

Si la conjoncture est en mesure de remplir une mission pratique d'intérêt général, il semble bien que l'avenir doive lui réserver un grand développement. Cependant, elle se heurte actuellement à des difficultés multiples qui peuvent être résumées comme suit :

1° *Insuffisance des bases statistiques et théoriques.*

Nous n'avons pas besoin d'insister sur les incertitudes et les lacunes de l'information chiffrée, en France notamment. Trop souvent, le conjoncturiste hésite à poursuivre un calcul cependant fondamental (indice du pouvoir d'achat des salariés par exemple), en raison de la faiblesse des données de base. Toutefois, si l'amélioration et le développement du réseau de statistiques existant nous paraît nécessaire, il importe de souligner qu'une meilleure coordination des administrations publiques à cet égard en est la première condition. A l'échelle internationale, l'effort de normalisation déjà commencé devrait être inlassablement poursuivi.

En second lieu, il faut reconnaître que la théorie économique se présente actuellement sous forme d'un ensemble complexe

de propositions et de raisonnements souvent remarquables, mais dont la cohésion laisse à désirer et dont l'utilité pour le conjoncturiste est souvent faible. Notre vœu serait donc que les efforts des théoriciens soient à la fois orientés vers des travaux de synthèse et guidés par des conceptions réalistes. Des abstractions sont permises assurément, mais il conviendrait qu'elles fussent élaborées à partir du monde économique réel et n'ignorent pas sa structure, ses institutions, ses habitudes sociales. Au reste, une telle voie a déjà été largement ouverte par de nombreux économistes, tant en France qu'à l'étranger, et il suffirait de suivre hardiment leurs traces.

Malgré l'insuffisance des bases statistiques et théoriques qui lui sont nécessaires, le conjoncturiste a le devoir strict d'utiliser au mieux ce qui existe. A cet égard, sa tâche serait grandement facilitée s'il avait à sa disposition les instruments de travail suivants :

a) un répertoire constamment mis à jour des statistiques officielles (et si possible non officielles) avec indication précise des difficultés d'interprétation;

b) un mémento facilitant la recherche des principaux points de théorie déjà étudiés, avec référence aux auteurs et, si possible, résumé des principales théories émises.

Quant à la chronologie des événements et à celle des principales lois et décisions administratives, le conjoncturiste peut en trouver les éléments dans la littérature périodique, mais il souhaiterait la mise au point d'un recueil qui convînt mieux à ses besoins.

2° *Scepticisme et parfois opposition de certains milieux ou de certains esprits à l'égard de la conjoncture.*

Si la conjoncture est encore relativement peu connue, ce serait une erreur de croire qu'elle suscite d'emblée l'enthousiasme dans tous les milieux où pénètrent ses principes ou son action. Les motifs de scepticisme, d'indifférence ou d'opposition ne manquent pas, même s'ils ne sont pas toujours avoués.

a) Les raisons politiques, dit-on, prédomineront toujours dans les décisions d'ordre économique prises à l'échelle nationale ou internationale, et la conjoncture a peu de chances de remplir

une mission utile. En régime parlementaire notamment, les plus beaux rapports risquent fort de rester lettre morte.

Nous croyons personnellement que cette opinion est excessive et que les travaux de conjoncture finiront par s'imposer dans la mesure même de leur valeur et de leur objectivité.

b) La conjoncture, dit-on encore, fait tant d'approximations et laisse une telle place à l'intuition qu'elle n'est pas véritablement d'ordre scientifique. Critique qui serait justifiée si le conjoncturiste n'avait garde de proportionner ses travaux pratiques au volume et à la solidité de ses matériaux.

c) Il n'est pas douteux que de nombreux intérêts particuliers craignent la lumière, et que leur défiance à l'égard du fisc s'étend trop souvent à la statistique et par suite à la conjoncture. Or, une telle attitude est non seulement injustifiée, mais préjudiciable à ces mêmes intérêts, qui se privent ainsi des éclaircissements que la conjoncture pourrait leur apporter. Ajoutons que les administrations publiques elles-mêmes sont loin d'être toujours compréhensives. Cependant, nous avons l'impression que, dans bien des cas, les besoins de la conjoncture pourraient être facilement saisis et satisfaits moyennant explications adéquates.

d) Enfin, nous nous demandons si, parmi les économistes, la position, les principes et les méthodes de la conjoncture ne soulèvent pas certaines critiques, et nous serions heureux d'être éclairé sur ce point.

3° *Dangers de déviation au sein même de la conjoncture.*

Ces dangers ne sont peut-être pas actuels, mais latents. Parmi ceux-ci, notons particulièrement :

a) la tendance à proposer des réformes ou tout au moins à se laisser guider par des préoccupations normatives;

b) la tendance à établir et à diffuser des explications et surtout des prévisions insuffisamment assises;

c) la généralisation hâtive de certaines « lois » découvertes par des procédés graphiques ou algébriques, lois qui ne sont le plus souvent que des relations empiriques de portée limitée;

d) une prudence excessive réduisant pratiquement la conjoncture à une pâle interprétation des statistiques;

e) enfin, la tendance à accorder une trop grande confiance aux statistiques, à prendre les chiffres imprimés pour argent comptant au lieu d'en faire une vigoureuse critique.

Ces dangers s'atténueront d'ailleurs peu à peu avec la diffusion des principes de conjoncture et la formation d'un personnel spécialisé. A cet égard, la France est bien placée depuis la création de l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques. Cet établissement, qui englobe l'ancien Institut de Conjoncture, possède, en effet, une école d'application, et il est en mesure de devenir une pépinière de conjoncturiste, en même temps qu'un centre coordinateur des recherches de conjoncture.

*
* *

De cette brève étude se dégage une conclusion très nette : la conjoncture en est actuellement à un point crucial de son développement. D'une part, elle autorise les plus grands espoirs quant à une meilleure organisation économique des nations et du monde; d'autre part, elle manque encore de certains moyens, et son cheminement rencontre divers obstacles. De grands efforts sont encore requis, tant sur le plan théorique que sur le plan statistique, afin de mettre au point les instruments de travail appropriés, et notamment la méthode des modèles. Mais en même temps, ceux qui perçoivent clairement l'efficacité future de la conjoncture ont à lutter pour faire tomber certaines barrières et maintenir de façon stricte la tradition à la fois scientifique, apolitique et largement humaine qu'elle a su acquérir. C'est dire la nécessité d'un haut degré de tact, de compréhension d'autrui, de persuasion et de persévérance.

Si le chemin qui reste encore à parcourir paraît long, nous ne voyons cependant pas d'autres moyens pour hausser la connaissance économique au niveau que requiert aujourd'hui l'action économique. « Mieux connaître pour mieux agir », telle pourrait être la devise de la conjoncture.

L.-A. VINCENT.

NOTES ET MEMORANDA

ERRATUM

Dans l'article de M. François Herbette, *L'or paramonétaire*, paru dans le numéro de janvier-février 1949 de la *Revue*, il y a lieu de rectifier une erreur matérielle qui s'est glissée.

Page 54, ligne 5, *au lieu de :* « la colonie italienne », *il faut lire :* « la colonie indienne ».

PSYCHOLOGIE ET BIOLOGIE MODERNES EN ECONOMIE POLITIQUE

Nous avons étudié précédemment [1] les principes généraux de la théorie économique à la lumière de la psychologie expérimentale : il s'agissait surtout alors d'indiquer une possibilité nouvelle de recherches et nous montrions comment diverses parties de la théorie économique : la valeur, la production, les prix et la répartition en particulier, pouvaient être modifiées par l'utilisation des découvertes récentes de la psychologie.

Par la suite, divers auteurs se sont appuyés sur les données de la psychologie expérimentale pour traiter plusieurs problèmes économiques [2].

L'introduction de cette méthode doit permettre à l'économiste d'employer des procédés d'investigation plus étendus et plus concrets en face de la réalité humaine : en abordant l'étude de l'homme tel qu'il est, en tenant compte des différences réelles qui existent d'un milieu

1. Voir notamment : *Economie politique et Psychologie expérimentale*, Librairie de droit et de jurisprudence, Paris, 1946; *Psychologie moderne et Economie politique*, *Revue d'économie politique*, janvier-mars 1946.

2. En France, M. Baudin fait une place à ces études dans son ouvrage *La Monnaie et la Formation du prix*, 2e éd., Paris, 1947. — M. Jean Marchal a repris également ces idées dans son livre *Le Mécanisme des prix*, 2e éd., Paris, 1948. Parmi les économistes étrangers, nous tenons à remercier particulièrement M. Katona, de l'Université de Chicago, qui a bien voulu faire connaître nos travaux aux Etats-Unis par l'intermédiaire de l'*American Economic Review*.

ou d'un individu à l'autre, on réunit une matière plus riche, on détermine mieux le mécanisme du comportement économique.

Mais on s'est demandé s'il fallait aller plus loin : la biologie ne représente-t-elle pas une science plus concrète et plus exacte que la psychologie, l'expérience n'y est-elle pas plus conforme aux véritables méthodes scientifiques ?

En effet, au dire de certains, la psychologie utilise trop souvent l'introspection, et l'observation du sujet par lui-même a permis fréquemment des interprétations hâtives, scientifiquement suspectes.

De plus, la psychologie, par ses origines, se rattache à la philosophie et même, lorsqu'il s'agit de psychologie expérimentale, divers auteurs retrouvent toujours en elle des survivances de l'esprit métaphysique.

La biologie, au contraire, ne donne pas prise au même degré à ces « suspicions ». En s'appuyant sur elle, ne peut-on construire une économie vraiment scientifique ? L'homme tout entier n'est-il pas dans ses phénomènes cérébraux, ses besoins physiologiques, son comportement physique ? La biologie moderne n'éclaire-t-elle pas d'une lueur nouvelle certains aspects du caractère et de la conduite ?

En partant de ces idées on a pu songer à diverses reprises à créer une économie biologique[3]. Une des tentatives les plus récentes, que nous prendrons comme exemple, est celle de M. Reinold Noyes, du « National Bureau of Economic Research », dans son ouvrage intitulé *Economic Man*[4]. Ce volumineux travail est fort typique et nous permet d'établir une comparaison entre les positions respectives de la biologie et de la psychologie expérimentale en face de l'Economie Politique.

Pour établir cette comparaison, nous rappellerons d'abord brièvement les résultats auxquels nous sommes parvenus en utilisant la méthode psychologique, car il est nécessaire de commencer par là pour comprendre le sens de la tentative de M. Noyes. Nous verrons ensuite les idées soutenues par cet auteur, enfin nous insisterons sur les caractères essentiels qui séparent les deux méthodes, et sur la portée différente de leurs résultats.

I. — Rappel des principes tirés de la psychologie expérimentale.

Les recherches psychologiques permettent de souligner d'abord la *diversité des conduites individuelles*, c'est-à-dire le caractère hétérogène du milieu social. Cette constatation montre que l'hypothèse,

3. Naturellement, il ne s'agit pas dans notre pensée de la conception dite « biologique » de l'économie qui s'oppose à la tendance mécaniste. On retrouve ce courant organiciste depuis fort longtemps en sociologie, mais il consiste simplement à souligner les *analogies* entre le corps social et un gigantesque organisme, ou à retrouver des ressemblances entre le mécanisme des phénomènes sociaux et celui des phénomènes biologiques. Spencer, Schäffle, Worms, Novicow ont représenté cette tendance.

4. *Economic Man*, New-York, Columbia University Press, 1948.

dont partent de nombreux économistes, celle d'un « homo œconomicus » parfaitement rationnel, est très loin de la réalité.

L'expérience montre en effet qu'il existe une *hiérarchie des conduites économiques*, depuis les comportements les plus efficaces et les plus avisés jusqu'aux plus incoordonnés et aux plus déraisonnables : les « homines œconomici » ne sont qu'une petite minorité. La plupart des individus soumis à l'observation s'avèrent de capacités intermédiaires, ils sont semi-rationnels.

La psychologie, pour expliquer et classer les niveaux de comportement, a recours à la notion *d'énergie mentale*, qui rend compte du mécanisme variable des diverses activités.

Comment se répartit cette énergie mentale entre les individus ? Deux aspects de la question sont mis en évidence par les tests.

1° Tout d'abord, l'individu déploie d'autant plus d'énergie pour atteindre un but qu'il y prend plus d'intérêt, c'est *l'attitude* qu'il prend à l'égard des différentes catégories d'actes, qui dirigera l'énergie mentale dont il dispose dans un sens ou dans l'autre.

2° La réserve d'énergie mentale elle-même se manifeste dans les *aptitudes*, qui déterminent à quel *niveau de comportement* peut arriver un individu.

Qu'il s'agisse ou non d'un cas dans lequel l'individu déploie toutes ses capacités, il est important de connaître le niveau psychologique auquel l'action se situe, car *les lois économiques varient suivant le degré de rationalité de la conduite.*

Aux niveaux les plus bas, dans les groupes où dominent les sujets peu rationnels, la psychologie nous montre que le milieu influe sur l'individu sans que celui-ci réagisse notablement : ce sont les lois des *réflexes* qui jouent. Pratiquement, les conditions de présentation du stimulant sont essentielles pour pousser le sujet à l'action, et les expériences faites sur ce point permettent d'affirmer que la *clarté*, la *répétition* et l'*intensité* du stimulant sont les qualités de présentation qui agissent le plus fortement sur l'individu. Par exemple, une réclame répétée fréquemment dans des conditions où elle s'impose à l'attention, aura une forte influence sur les individus suggestibles.

La passivité des sujets économiques de cette sorte rend illusoire, en ce qui les concerne, l'appareil d'analyse subtil du marginalisme. Comment l'individu se livrerait-il au calcul économique, puisqu'il ne connaît que ses impulsions ?

Mais à mesure que l'on s'élève dans l'échelle des comportements, la personnalité s'affirme et le calcul économique apparaît, très vague d'abord, et ensuite plus précis. Les courbes classiques d'offre et de demande ne sont pas des lignes, mais des zones plus ou moins larges, qui entourent ce qui serait la courbe d'offre et de demande d'un individu rationnel : ce qui signifie que, pour un prix déterminé, l'intéressé ne saura pas *a priori* s'il prend 10 ou 15 kilos de la marchandise présentée. A l'intérieur de cette zone d'indétermination, ce sont les conditions de présentation du stimulant qui fixeront sa conduite.

Plus le sujet économique sera rationnel, plus la marge d'indétermination sera faible; finalement, quand le niveau de la conduite sera suffisamment élevé, la courbe de l'offre ou celle de la demande deviendra linéaire. Au prix de 15 francs par exemple, le sujet saura qu'il doit vendre ou qu'il doit acheter 10 kilos, exactement, de marchandise.

Ainsi, la psychologie nous fournit des solutions assez nettes pour étudier les divers types de conduite, et il était nécessaire de les connaître, car elles serviront de jalon pour aborder l'étude plus complexe du « biologisme », et pour comparer la nature et la valeur de l'apport des deux sciences.

II. — La contribution de la biologie a l'économie d'après M. Reinold Noyes.

Un titre comme « Economic Man » laisserait penser qu'il s'agit d'une étude purement économique. Il n'en est rien, puisqu'un tiers de l'ouvrage, soit 500 pages environ, est consacré à une synthèse fort intéressante d'ailleurs, de l'état actuel de la biologie en matière de comportement humain; les découvertes récentes de la physiologie et de la neurophysiologie en particulier y tiennent une part importante. Le reste du livre traite du comportement de l'individu en « économie directe », c'est-à-dire *qu'il ne s'agit ici que des règles qui régissent les besoins, la production et la consommation de l'homme isolé.*

En limitant ainsi le sujet et en excluant l'aspect social de l'économie, l'auteur peut se placer plus facilement sur le terrain biologique : cependant, si cette étude se distingue par une analyse théorique très poussée du milieu et des hypothèses multiples qui régissent les rapports de l'effort et des besoins, de nombreux passages ne comportent pas d'application bien nette de la méthode qui nous préoccupe. Pour cette raison, nous nous bornerons à examiner l'ouvrage sous l'angle qui nous intéresse, celui des rapports respectifs de la biologie et de la psychologie avec l'économie. Nous aborderons donc successivement trois aspects de ce travail.

Il contient d'abord une profession de foi et l'exposé d'une méthode originale; il utilise ensuite quelques-uns des résultats de l'expérience biologique en économie politique; enfin il exprime des vues plus personnelles de l'auteur, et ici le lien entre la science biologique et l'économie apparaît plus contestable.

A. — *La méthode.*

Elle constitue un des aspects les plus intéressants de l'ouvrage, car elle défend un point de vue qui, dans l'état actuel des sciences de l'homme, a de fortes chances d'être repris plus tard, sous une forme ou sous une autre; il est donc nécessaire de tracer une ligne de démarcation nette entre l'utilisation de la psychologie et de la biologie expérimentale dans notre domaine.

Dès l'introduction, l'auteur ne nous laisse aucun doute sur le but qu'il veut atteindre : construire une science économique aussi solide que le sont les sciences naturelles et, pour obtenir ce résultat, s'appuyer sur les acquisitions de la biologie [5].

Il part, nous dit-il, d'un « Credo », d'une « Foi » bien définis; les Sciences sociales (ou celles que l'on appelle ainsi, remarque-t-il, car ce ne sont pas de véritables sciences) ne deviendront vraiment exactes que lorsque les sociologues se mettront véritablement à l'école des sciences naturelles : « Il faut, écrit-il, que l'économiste choisisse entre deux attitudes : ou bien devenir un habitant de l'Olympe, en abandonnant l'homme réel à lui-même, ou bien demeurer un être humain et arriver à considérer l'*Homo Sapiens* comme un organisme. »

En effet, la principale difficulté qui s'oppose aux progrès des sciences sociales en général, et de l'économie en particulier, est le manque d'objectivité : on le voit bien par la diversité et la variabilité des théories en présence. Les idées exprimées reflètent en général plutôt le tempérament de chaque économiste, ou même ses préjugés, qu'une vérité scientifique unique. Les vues anthropomorphiques, les notions artificielles, sont beaucoup trop fréquentes, parce que les études entreprises se tiennent trop loin de l'expérience.

Mais alors, comment être objectif ? Ici, M. Noyes montre un état d'esprit proche de celui de Watson et de son école béhavioriste : il propose d'étudier le comportement humain de l'extérieur, c'est-à-dire en excluant aussi largement que possible l'introspection [6] et en se défiant systématiquement de l'interprétation que l'intéressé donne de sa propre conduite. Il soutient d'ailleurs que l'observation des phénomènes physiologiques fournira une riche documentation à l'économiste vraiment réaliste. Devant une telle affirmation, une objection se présente d'elle-même à l'esprit : l'étude des centres nerveux et du cerveau en particulier, est-elle si avancée qu'elle puisse vraiment apporter une explication valable de la conduite économique ? Peut-on croire que l'activité volontaire, et intelligente surtout, soit ramenée aussi directement à des transformations physiologiques ?

L'auteur ne va pas jusque-là; tout en se montrant très optimiste quant aux progrès à venir, il reconnaît loyalement que la biologie ne donne encore ici que des explications partielles. Cependant, il pense que cette science apporte déjà suffisamment de lumières pour permettre de commencer la construction d'une nouvelle économie : il précise la méthode à employer qui sera analytique.

L'analyse économique suivra les mêmes voies que l'analyse chimique et réduira les données économiques à des éléments simples, analogues à l'atome en chimie. C'est en partant de ces éléments, établis de façon vraiment claire et scientifique, que l'on pourra rechercher les rapports statiques et dynamiques qui relient entre eux les phénomènes.

5. D'une façon subsidiaire, la technologie et la sociologie, rénovées par la science, joueront un rôle dans cette construction.

6. A laquelle il laisse cependant un rôle limité de vérification accessoire.

A « l'économie théorique », se substituera ainsi « l'économie analytique » qui sera essentiellement concrète et basée sur l'induction; ainsi, au lieu d'obtenir une *science pure*, on aura une *science utilisable*.

En somme, nous le voyons, la tentative de M. Noyes constitue un essai réfléchi pour fournir de nouvelles bases à l'économie politique. Ses tendances biologiques et expérimentales sont parallèles, par certains côtés, à celles que nous avons développées, car elles vont dans le même sens concret que la psychologie moderne. Mais quels sont les avantages positifs de cette méthode ? La substitution de la biologie à la psychologie est-elle féconde dans l'application ?

Nous allons voir qu'il faut distinguer suivant les données : dans certains cas où l'on reste proche de l'expérience, la contribution de la biologie est certaine, mais dans d'autres, où doivent intervenir trop largement les idées du théoricien, on voit nettement apparaître les limites de la collaboration entre biologie et économie.

B. — *L'apport de la biologie à la science économique.*

Les découvertes de la neurophysiologie et, en général, de la biologie ne peuvent être indifférentes à la science économique puisque le mécanisme du comportement humain contribue à l'explication de la conduite économique.

Certes, au premier abord, l'étude des centres nerveux corticaux et subcorticaux paraît bien loin de l'objet des sciences économiques. Il y a cinquante ans, une étude comme celle de M. Noyes eût été inconcevable.

Mais si l'on ne demande pas à l'économiste de connaître les sciences biologiques, on peut souhaiter au moins qu'il se tienne au courant des conclusions auxquelles elles aboutissent.

Ici, par exemple, la notion de *besoin*, telle qu'elle ressort de la biologie actuelle, constitue un point de jonction entre les deux domaines économique et biologique. M. Noyes constate qu'il existe deux sortes de besoins relevant de mécanismes physiologiques entièrement différents.

1° Les uns, que l'auteur nomme *present wants*, sont ressentis immédiatement, car ils proviennent du trouble apporté à l'équilibre biologique par des excitants externes et internes. La faim en constitue un bon exemple.

L'équilibre troublé va tendre à se rétablir lui-même et déclencher une émotion, qui provoquera une réaction compensatrice. Le processus envisagé n'intéresse par la partie la plus évoluée du cerveau, mais bien plutôt le « cerveau primitif », siège des fonctions mentales les plus sommaires.

S'agit-il alors d'une activité réflexe ? L'analogie est certaine, mais la biologie apporte un premier complément intéressant à une conception trop simple de la réflexologie.

Il faut dépasser, même pour l'homme irrationnel, l'image de l'individu absolument passif : la psychologie enseignait, nous l'avons vu, l'importance de la clarté, de l'intensité de la répétition du stimulus; ces acquisitions subsistent, mais la *notion d'équilibre organique amène le chercheur à tenir compte plus largement de l'état du sujet lui-même, et à suggérer une autre trilogie qui sera : 1° la nature de l'instinct à satisfaire; 2° son intensité et 3° la répartition des réveils de l'instinct dans le temps* [7].

L'économie politique, dans son étude de l'homme irrationnel, et la publicité, lorsqu'elle s'adresse aux milieux suggestibles, ne peuvent que bénéficier de ces nouvelles précisions.

2° A côté des *present wants* qui provoquent l'apparition d'une « énergie primaire », l'auteur distingue ce qu'il appelle (faute de meilleure expression, dit-il), des « future wants », des besoins futurs : il s'agit des besoins qui ne sont pas ressentis sur-le-champ, mais qu'on prévoit, et qui donnent lieu à une activité destinée à les satisfaire lorsqu'ils apparaîtront. Ainsi, le laboureur ne sème point lorsqu'il a faim, mais en prévision de sa faim à venir.

Ce nouveau comportement, que nous appellerions rationnel, paraît à l'auteur fort paradoxal, si l'on s'en tient aux données de la physiologie. Cette conduite ne peut s'appuyer que sur la mémoire, et devrait céder normalement devant les impulsions actuelles, car physiologiquement, elle ne réunit que des énergies très faibles; cependant, chez l'homme, les actes volontaires bénéficient d'un apport de force considérable, dont la force physiologique ne peut être précisée, mais qui agit par l'entremise de la région corticale du cerveau antérieur. Cette énergie de renfort est appelée « secondaire », l'auteur l'attribue à la « volonté », mais il lui donne ce nom pour suivre la coutume, sans se prononcer sur la nature de cette entité « inconnue ». Ainsi, dit-il, la physique continue à employer le terme « gravité », pour désigner une force dont on ignore la nature.

En ce qui concerne l'énergie secondaire, la physiologie ne nous a pas semblé apporter de complément particulier aux notions psychologiques que nous avons développées. Cependant, la contribution des sciences biologiques n'en reste pas moins précieuse : l'existence de deux sources du comportement est affirmée nettement ici et souligne la réalité du dualisme psychologique qui nous avait servi de base [8].

7. C'est nous qui schématisons les conditions de la « réponse » en nous appuyant sur l'analyse, beaucoup plus complexe, de la physiologie.

8. M. Noyes ne désigne pas d'ailleurs ces deux conduites possibles par les mots « rationnel » et « irrationnel », mais c'est une question de vocabulaire : pour lui, un acte rationnel, c'est un acte utile à l'individu qui l'accomplit. Le rationnel est donc situé dans l'ordre des *fins*.

Pour nous, c'est un acte qui implique un certain *mécanisme* (concentration de l'énergie mentale, délibération, etc.). C'est un *moyen* pour parvenir à un résultat, mais on peut agir rationnellement et échouer en définitive.

Nous préférons notre interprétation du mot rationnel, car elle n'oblige pas à un jugement purement subjectif sur l' « utilité » d'une conduite.

M. Noyes arrive même à l'idée que le comportement réel est assez fréquemment semi-rationnel, il développe la théorie de la coopération d'énergies primaires et secondaires. Nous retiendrons de cette démonstration que, physiologiquement aussi, tous les types de conduite se présentent, du plus raisonnable au plus instinctif. On trouve aussi dans l'ouvrage une idée juste, bien qu'exprimée à notre avis de façon trop catégorique [9] sur le domaine respectif des actes relevant de l'énergie primaire et secondaire : les premiers, qui sont instinctifs, se trouvent surtout dans le domaine de la consommation; les autres, plus réfléchis, dans la production. La psychologie utilise aussi cette observation et l'applique au domaine de la répartition : elle voit là une des raisons pour lesquelles l'industriel mieux organisé que le consommateur et plus rationnel que lui peut réaliser une plus-value.

Ces exemples montrent clairement qu'il n'est pas inutile d'utiliser les sciences biologiques et que parfois même ces sciences apportent une précieuse contribution à la connaissance de la conduite économique. Mais nous allons constater maintenant que cette utilisation a trouvé des limites très nettes dans le travail de M. Noyes.

C. — *Les limites de l'utilisation de la biologie dans l'ouvrage analysé.*

Certes, une seule étude, si bonne soit-elle, ne permet pas de juger définitivement une question aussi vaste que celle que nous traitons. Toutefois, un ouvrage de cette importance ne peut manquer de donner une idée des difficultés auxquelles se heurte fatalement la méthode biologique en économie politique.

1° Nous signalerons d'abord un premier signe défavorable : *l'auteur ne reste pas strictement fidèle aux méthodes qu'il a développées.*

Il avait souligné sa méfiance de l'introspection, et, s'il n'excluait pas complètement ce procédé, il l'admettait de façon restreinte : or, ici, il y a recours de façon très large. Par exemple, il élabore sa hiérarchie des besoins et des efforts en l'appuyant sur le maximum de satisfaction qu'il définit : « satisfaire un nombre aussi grand que possible de besoins grâce à une quantité définie d'effort ». Ce langage n'est-il pas traditionnel ? N'implique-t-il pas une observation de l'homme « par l'intérieur » ?

Cet exemple n'est pas le seul, et l'ouvrage donne l'impression, à diverses reprises, de passer de procédés « modernes » à des méthodes « anciennes » et inversement.

2° De plus, lorsqu'elle est employée, la méthode biologique s'avère d'un usage délicat et conduit à des démissions ou à des erreurs.

A des *démissions*, par exemple, lorsque M. Noyes essaie de cons-

9. L'auteur identifie même à peu près les actes primaires avec la « consommation » et les actes « secondaires » avec la production, mais cela tient à sa définition particulière de la consommation qui ne doit exiger aucun « effort ».

truire une théorie de la valeur : il admet que l'utilité et le travail sont deux mobiles essentiels de la valuation, mais il ne trouve pas la synthèse entre ces deux données; la psychologie lui eût montré dans la *valeur-opinion* le confluent entre le courant valeur-utilité et celui de la valeur-travail. C'est l'importance que le public accorde à un moment donné à un objet, son opinion sur lui, qui doivent être retenues comme seule donnée concrète de la valuation; cette opinion pourra tenir compte suivant les cas ou les époques, davantage de l'utilité (mentalité du consommateur) ou davantage du travail (mentalité du producteur). La résultante dépendra des forces sociales en présence.

Mais, pour atteindre ces notions, il fallait utiliser l'introspection et même la sociologie. Parfois, l'insuffisance d'introspection conduit à de véritables *erreurs*. M. Noyes critique le marginalisme en utilisant divers arguments, dont certains sont exacts. Mais l'idée la plus originale qu'il met en avant est la suivante : le théorème de Gossen qui consiste à affirmer qu' « un plaisir qui se poursuit décroît et finit par s'éteindre » est faux et contraire à la science.

En effet, un besoin ne peut décroître pendant sa satisfaction; *il doit se maintenir au même niveau, car, pour arriver à déclencher un processus destiné à le satisfaire, il a dû franchir un seuil et se maintenir à une tension très élevée : si cette tension baisse, d'autres besoins vont immédiatement le remplacer*, et le sujet économique ne satisfait plus le premier. Donc, *pendant la satisfaction*, le plaisir reste identique et tombe brusquement lorsque le processus de satisfaction s'arrête.

Il est possible que certains aspects de la physiologie moderne semblent mener à cette conclusion; il est possible aussi que, dans certains cas limités, le théorème de Gossen soit inexact, mais l'introspection nous conduit ici à une vision assez nette de la réalité : dans la plupart des cas, le plaisir qui se prolonge s'affaiblit (après une courte période de « mise en train »). Cette sensation de décroissance du besoin, quelle que soit son origine, est la seule à retenir ici, car elle influe seule sur la conduite.

Cet exemple typique montre que l'emploi de la biologie pour interpréter la conduite humaine doit être exempt de toute raideur et de toute étroitesse.

Mais, peut-on dire, l'ouvrage étudié ne constitue qu'une tentative, c'est un début dans une voie qui s'avérera féconde par la suite. Peu à peu, la contribution de la biologie à l'économie politique apparaîtra plus nettement.

C'est donc maintenant le problème général que nous allons poser, en dépassant le cas particulier de l'ouvrage analysé.

III. — Jugement général sur l'apport de la biologie expérimentale.

Il ne faudrait pas, en s'appuyant sur ce que nous venons de dire, sous-estimer le rôle de la biologie en économie politique. Nous pensons au contraire que l'on peut attendre de ce côté un apport très important durant les prochaines décades.

Tout effort intelligent vers le réalisme est utile et l'économie politique en a besoin autant et peut-être plus que d'autres disciplines.

D'autre part, la psychologie expérimentale laisse une grande place à la biologie, à tel point que l'on a parfois pensé les confondre [10]. Dans la mesure où la biologie peut aider à comprendre l'homme et même dans la mesure où elle habitue à une analyse plus concrète de la réalité, elle a fourni une base précieuse aux psychologues les plus avertis [11].

Mais il est impossible d'affirmer actuellement que la psychologie se réduit à des phénomènes biologiques : les données de la biologie elle-même, surtout celles qui sont relatives aux sources d'énergie secondaires, tendent plutôt à prouver le contraire.

En cherchant, *a priori*, à expliquer toute la conduite humaine par la physiologie, on admet implicitement une hypothèse d'ordre métaphysique. Sans même s'élever à de telles considérations qui touchent à la conception générale des sciences et à leur philosophie, on peut formuler les remarques suivantes :

1° *La biologie, en renonçant à l'introspection, reste trop loin du sujet à étudier :* tant qu'il s'agit des lois des réflexes et des « réponses » d'un individu irrationnel, la méthode peut se concevoir. Tout le processus est en effet relativement simple, bien que la notion d'équilibre biologique vienne le compliquer notablement.

Mais quand on arrive au comportement différé ou volontaire, il existe un « hiatus » entre la physiologie de l'individu et ses actes : même si l'on admet qu'on pourra un jour le combler, on ne nous propose jusqu'à maintenant aucun moyen précis pour y parvenir.

Le biologiste qui veut expliquer tout le comportement ressemble à l'observateur qui voudrait saisir une conversation à distance en interprétant seulement les gestes de deux interlocuteurs : il y parviendrait peut-être dans quelques cas particuliers, mais dès que cet entretien deviendrait plus complexe, il serait impuissant à en saisir le contenu.

2° Il y a plus grave encore : *l'économie n'est pas un fait purement individuel; elle offre un caractère social, elle suppose, dans l'échange le plus modeste, des rapports entre les hommes.*

L'auteur que nous avons analysé le reconnaît, il admet que sur le

10. Telle est bien la tendance du behaviorisme.

11. Voir à ce sujet l'ensemble de l'œuvre de M. H. Pieron, et, pour avoir une idée succincte du problème : *Psychologie expérimentale*, Paris. 1934, Armand Colin. La psychologie est une science du comportement, et à ce titre comprend des éléments sociologiques et personnels qui dépassent l'étude de la matière vivante.

plan social, il conviendrait de tenir compte de formes nouvelles susceptibles de compléter son schéma. Mais une pareille réserve est grave, qui garantit que cette « adjonction » ne sera pas d'une importance telle qu'elle bouleversera tout le système reposant sur la biologie individuelle ? Certes, il existe ici théoriquement pour le biologiste une porte de sortie. M. Noyes l'utilise lorsqu'il se réfère aux lois du comportement des animaux sociaux (abeilles, fourmis, etc.), mais l'analogie avec les sociétés humaines est si imparfaite que l'auteur en a lui-même conscience.

3° Enfin la biologie, dans les cas les plus favorables, ne peut retrouver qu'un mécanisme général, elle est impuissante pratiquement à atteindre les réactions de chaque individu avec une suffisante netteté dans le domaine du comportement tout au moins. Le biologiste saura que la faim détermine de façon globale une recherche plus active de la nourriture, mais il ne pourra préciser comment chaque homme entendra se procurer sa subsistance.

En interrogeant les intéressés on aurait déjà une notion plus précise de leur conduite future, mais on en revient à l'introspection et à la psychologie.

En effet, sur les divers points que nous venons d'examiner, une méthode basée sur la psychologie expérimentale est incontestablement plus féconde :

a) elle consiste à examiner le sujet de l'extérieur (observation du comportement), mais aussi de l'intérieur (introspection, interrogation).

Va-t-on dire que pour cette raison elle est moins scientifique ? Ce serait négliger les conditions de l'introspection dans la psychologie moderne : *les affirmations d'un individu sur ses états d'âme ne sont considérées que comme un indice de plus sur son comportement, le psychologue sait que de telles réponses doivent être interprétées avec beaucoup de soins et de méthode.*

En quoi y a-t-il manque d'objectivité dans ce cas ? Le plus « objectif » n'est-il pas celui qui s'entoure du plus grand nombre de renseignements ?

b) La psychologie est armée pour les investigations sociales, elle n'est pas limitée par les bornes d'un organisme individuel et s'élargit facilement en interpsychologie et en sociologie sans avoir à modifier essentiellement ses méthodes.

L'échange étant *un fait social*, elle peut en fournir une analyse cohérente et nuancée. De même, elle permet de développer une théorie de la production et de la répartition dans un sens réaliste, parce que sa méthode plus souple atteint l'homme comme membre de la communauté, comme porteur de représentations collectives, *décelables seulement par l'introspection.*

c) Enfin, le fait individuel n'échappe pas au psychologue, il apprécie la diversité des conduites et tous leurs aspects par de multiples procédés : tests, questionnaires, entretiens qui lui permettent de connaître les cas particuliers.

Il apparaît donc que, dans la transformation actuelle qui atteint toutes les sciences sociales et en particulier l'économie politique, il s'agit d'éviter deux écueils :

Le premier, c'est la routine méthodologique se manifestant tantôt par l'économie « littéraire », tantôt par l'excès d'abstraction et par des discussions stériles sur des notions sans contenu réel.

L'autre, c'est l'imitation trop servile des sciences naturelles et les tentatives pour appliquer aux sciences économiques des procédés qui n'y sont pas adaptés.

Il nous semble que l'utilisation de la psychologie expérimentale peut contribuer à rajeunir l'économie tout en lui conservant le caractère d'une science de l'homme dans l'acception la plus large et la plus haute du terme.

P.-L. REYNAUD.

CHRONIQUE DE LA PENSÉE ET DES TRAVAUX ÉCONOMIQUES

Georges BLANCHARD.

Les Egyptiens qui lisent cette revue n'apprendront pas sans peine la mort de M. Georges Blanchard, qui, pendant vingt-cinq ans, enseigna l'économie politique à l'Ecole française de droit du Caire. Les Français qui l'ont connu là-bas, ou qui l'ont entendu parler à la Société d'économie politique de Paris, les nombreux élèves qu'il a formés s'associeront à ce chagrin.

Docteur en droit en 1898 avec deux thèses sur « La formation et la constitution de l'Etat indépendant du Congo » et sur la loi du 9 avril 1898 relative à la responsabilité des accidents du travail, M. Blanchard s'était d'abord attaché à l'étude de problèmes positifs de droit international public. Mais, en 1912, son enseignement économique du Caire l'amenait à publier un *Cours d'économie politique*, en deux volumes, dont la réédition de 1922 vint prouver le succès. Cet ouvrage, à côté d'une théorie générale, contenait une partie spécialement consacrée à l'économie égyptienne, qui, malgré la rapidité avec laquelle ce pays évolue, reste la base de toute étude sérieuse sur ce sujet.

Depuis lors M. Blanchard a encore publié de très nombreux articles dans *L'Egypte contemporaine* sur des problèmes d'économie politique ou de droit international public.

Il prit sa retraite de professeur en 1935. Mais rentré à Paris, il continua de travailler. Le *Journal des Economistes*, la *Revue catholique des Institutions et du Droit*, reçurent encore de lui des articles consacrés à des problèmes intéressant le Proche-Orient. L'Académie de Savoie où il était entré, en 1938, entendit enfin jusqu'en 1944 une série de communications sur des problèmes plus généraux comme : « L'économie planifiée » ou « Le financement des dépenses de guerre », dans lesquelles M. Blanchard exprimait ses inquiétudes de libéral fervent en présence des nouvelles expériences économiques.

Travailleur acharné, souvent consulté par les plus hautes autorités égyptiennes en raison de sa compétence à la fois en économie politique et en droit international, M. Blanchard avait su gagner la confiance du roi Fouad Ier. Il aimait le pays où il vivait, et il avait su y faire aimer la France.

E. JAMES.

REVUE DES LIVRES

Réimpressions et traductions d'ouvrages classiques.

Leroy (Maxime), *Les précurseurs français du socialisme, de Condorcet à Proudhon*, textes réunis et présentés par M. Leroy, 1 volume de 450 p., Paris, aux Editions du Temps présent, 1948.

Salleron (Louis), *L'Economie libérale*, 1 volume de 376 p., Paris, Librairie Arthème Fayard (textes choisis des grands économistes). 1949.

Si un étudiant à ses débuts — ou simplement un « honnête homme » cultivé — me consultait sur la meilleure introduction à l'économie politique, je lui conseillerais de prendre d'abord en main ces deux livres. L'un lui fera connaître les meilleurs écrivains socialistes, l'autre les meilleurs écrivains libéraux. Il embrassera ainsi d'un coup d'œil les deux grandes avenues dans lesquelles se sont engagés les grands esprits qui depuis deux siècles ont réfléchi sur les choses économiques. Deux avenues qui, après avoir divergé radicalement au début, semblent aujourd'hui se rapprocher après de longs détours. Des hommes comme Walras, qui voulait inaugurer le « socialisme libéral », avaient prévu cette conjonction tardive. Elle est en train de se réaliser sous nos yeux sur de nombreux terrains.

L'un et l'autre livres sont excellents. Par le choix des textes, par la qualité des introductions et des commentaires, ils constituent des anthologies de haute qualité. Ils informent et ils suggèrent. Ils renseignent et ils stimulent. Qui aujourd'hui, en dehors de rares professionnels, peut prétendre connaître la littérature économique et socialiste qui depuis deux siècles, et plus particulièrement depuis cinquante ans, inonde le marché ? Il faut bien cependant, avant d'aborder les économistes d'aujourd'hui, avoir une idée des grands partis-pris sous-jacents qui les inspirent, et en avoir une idée prise directement à la source, c'est-à-dire dans le texte même d'écrivains dont la pensée est généralement déformée quand on prétend la résumer.

Peut-être l'impression qui se dégagera pour le lecteur de cette grande vue cavalière sera-t-elle surtout celle du contraste entre le véritable déroulement historique des faits économiques et les vues trop partielles que chacun des écrivains choisis — et admirablement choisis par nos auteurs — a pu prendre de la réalité. L'histoire économique se développe au milieu du chaos né des découvertes scientifiques, des guerres, des révolutions et de la croissance inégale des populations. Les plus avisés d'entre nous n'en aperçoivent directement qu'un fragment arbitrairement découpé dans l'espace et dans le temps, au hasard des dates et des lieux de notre naissance. Quelle énorme et ridicule présomption que de prétendre en prévoir « scientifiquement » le cours ! Cette présomption, d'origine essentiellement germanique, — et l'Allemagne, comme Heine l'avait déjà vu, est la source toujours jaillissante des mythes mortels pour l'humanité —, est la tare intellectuelle de notre époque.

M. M. L. et M. S. ont, chacun dans leur domaine, chacun avec l'originalité propre de leurs vues personnelles, dont ils ne font heureusement pas mystère, rendu au public cultivé d'aujourd'hui un service éminent. Espérons que le public saura en apprécier toute la valeur.

Charles Rist.

Géographie économique.

Institut national de la statistique et des études économiques, *Le Canada, mémento économique.* Un vol. de 171 p. Paris, Presses Universitaires de France, 1948.

Premier d'une série de petits ouvrages descriptifs, d'un but essentiellement pratique. Les chapitres sur le commerce extérieur, les problèmes financiers et monétaires et les questions sociales comportent plus spécialement une série d'indications utiles aux discussions économiques actuelles. La collection est appelée à rendre de grands services.

Jean Weiller.

L'économie de la Ruhr. Un vol. de 82 p. Paris, Presses Universitaires de France, 1947.

Il est inutile de souligner l'intérêt d'une monographie sur la Ruhr à l'heure actuelle. On répond ici aux grandes questions économiques qui se posent au sujet de ce puissant bassin industriel : Comment vit-il ? Que produit-il ? Où va sa production ? Que reçoit-il en échange ?

Les aspects politiques du problème sont traités de façon très succincte, l'objet de ce travail se rapportant presque exclusivement à la production, aux transports et à la consommation des richesses de la Ruhr, mais les chiffres donnés dans l'ouvrage pourront servir de base pour une étude plus complète. De nombreux documents sont donnés en annexe.

P.-L. Reynaud.

L'économie de la Sarre. Un vol. de 147 p. Paris, Presses Universitaires de France, 1947.

Cette monographie, enrichie de nombreuses statistiques, traite des principaux aspects de l'activité sarroise à l'heure actuelle.

La partie relative aux productions houillères, métallurgiques et mécaniques est spécialement développée, mais des études historiques, démographiques, agricoles et commerciales complètent heureusement les passages consacrés à l'industrie.

Sous une forme condensée, on trouvera donc dans ce travail les données essentielles du problème sarrois.

P.-L. Reynaud.

Monopoles, trusts et ententes économiques.

Urciuoli (Carlo), *Aspetti del Supercapitalismo,* Rome, Camera di Commercio, Industria e Agricoltura. Collana di Studi Economici, Cahier, I, 83 p., 1949.

On a beaucoup parlé, on parle encore, d'une législation antitrust dont serait dotée l'Italie. M. U. se propose de définir en bref les consortiums,

les trusts, les holdings, les prises de participation, de montrer leurs raisons d'être, de démasquer leurs abus, de préparer des mesures capables d'empêcher les déviations dont se rendent coupables les entreprises concentrées, industrielles ou commerciales. De telles entreprises sont économiquement utiles, il ne convient pas de les briser, mais de les contrôler. Hélas! M. U. est trop soucieux de la nuance et montre avec tant d'habileté les dangers qui naissent de l'intervention de l'Etat dans la vie des entreprises de grandes dimensions qu'il ne lui reste plus qu'à s'en remettre à la sagesse du Conseil national de l'économie et du travail. Sa brochure met en appétit, mais nous restons sur notre faim.

H. Bartoli.

Echanges internationaux et politique douanière.

Cortney (Philip), *The Economic Munich.* Un vol. de 262 p., New-York, 1949, publié par la Philosophical Library.

Dans ce livre vigoureux, M. P. C. pose avec une rare netteté l'un des problèmes les plus urgents de l'heure, et en offre une solution, à laquelle je me rallie entièrement. Le « Munich Economique » dont il parle, c'est la charte du commerce international telle qu'elle est sortie des délibérations de La Havane en 1948. Les Etats-Unis ont accepté dans cette conférence les vues nationalistes du Gouvernement britannique en laissant introduire dans la charte un article 3 qui vise le plein emploi, et un article 21 sur la balance commerciale, lesquels permettent de maintenir le contrôle des changes. Or, dit l'auteur (p. 71), « les contrôles des changes sont dangereux pour l'existence même d'un système libre d'individualisme et de concurrence et pour la liberté humaine ». Tout le livre est consacré à cette démonstration.

La thèse certes n'est pas nouvelle. Mais ce qui est neuf, ce sont les arguments de l'auteur et l'ardeur polémique avec laquelle il les défend. Je signale en particulier les pages consacrées à l'interprétation de la crise de 1929, dont le souvenir, on le sait, hante toute la politique monétaire anglaise, ainsi que la correspondance très curieuse entre l'auteur et Lord Keynes. On en peut justement conclure que celui-ci, dans ses dernières années, avait, par une de ces volte-faces dont il était coutumier, fait retour à des idées « classiques » en matière de commerce international, et tout spécialement en matière de libre convertibilité de la livre sterling.

Qu'il existe actuellement une politique économique et monétaire britannique en opposition avec les aspirations du reste du monde vers l'internationalisme, et que cette politique s'insinue dans toutes les conventions signées par la Grande-Bretagne, cela est hors de doute. Cette politique consiste essentiellement à maintenir le cours actuel de la livre vis-à-vis du dollar, et à s'opposer en toutes circonstances à l'introduction de l'or comme étalon des valeurs. Le Fonds monétaire de Bretton Woods n'a que trop volontiers cédé à cette impulsion. Car personne ne peut nier qu'une telle politique aboutisse à fausser l'orientation normale des courants commerciaux en les dirigeant suivant des considérations monétaires et non pas économiques. Les difficultés que rencontrent aujourd'hui les organismes directeurs du plan Marshall en fournissent la preuve. Nous sommes persuadés d'ailleurs que cette politique est condamnée à l'échec. Elle se fonde en grande partie sur des erreurs doctrinales, et tout spécialement sur les théories nées de la crise de 1929, attribuée par l'opinion britannique à la

« faillite de l'étalon d'or », à la « mal-distribution du métal précieux » et autres constructions fantaisistes. M. C. les combat avec raison, non moins que l'idée de faire du « plein emploi » le principe dirigeant du commerce international, alors qu'il ne peut être qu'une *conséquence* d'une politique poussant au maximum la production et les échanges. M. C. conclut en préconisant une dévaluation générale des monnaies, qui, dit-il, si on l'avait pratiquée en 1931, aurait épargné au monde les affres d'une crise prolongée et catastrophique.

Ces vues concordent trop complètement avec les miennes, avec celles aussi qui ont été préconisées dans cette *Revue* par M. Philippe Schwob et M. François Herbette, pour que je ne me réjouisse pas de les voir défendues avec tant de fermeté et de compétence par un membre distingué de la Chambre de commerce internationale.

Charles Rist.

Sriber (Jean), *L'équilibre économique des intérêts mondiaux.* Un vol. de 156 p., Paris, Rivière, 1948.

La clarté est une des qualités maîtresses du petit ouvrage de M. J. S., dont les deux premières parties ont été déjà publiées dans la *Revue d'économie politique.* Un des principaux soucis de l'auteur consiste, en effet, tout au long de ses développements, dans une tentative de classification d'un certain nombre de notions dont le contenu et les contours n'ont pas encore été totalement dégagés. Il s'attache notamment avec un certain bonheur à définir avec soin les notions de balance des comptes et de balance des paiements en faisant appel aux conceptions financières de l'exercice et de la gestion. Ses classifications ont d'ailleurs été adoptées par le ministère des Finances dans l'inventaire Schumann.

Cette recherche de définitions précises permet à l'auteur de démontrer que les divergences que l'on relève entre les principales théories de l'équilibre des relations économiques internationales proviennent presque exclusivement des divergences concernant les définitions de la balance des comptes. Il est possible, affirme M. S., de concilier ces diverses théories en présence dans une théorie d'ensemble qu'il dénomme théorie de l'équilibre automatique de la balance générale des engagements et dont il donne une ébauche des plus suggestives. Dans la dernière partie de son ouvrage, le lecteur trouvera un exposé intéressant des méthodes capables de remédier au déséquilibre des intérêts mondiaux et de pallier l'antagonisme des intérêts en cause.

F. Barret.

Monnaie, Crédit et Change.

Mossé (Robert), *Le système monétaire de Bretton Woods et les grands problèmes de l'après-guerre.* Un vol. in-8° de 156 p. Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1948.

Les études antérieures de Maurice Byé et de François Perroux avaient été rédigées à un moment où il était encore impossible de juger à l'épreuve le fonctionnement du Fonds monétaire international. Le livre de M. R. M., qui a exercé les fonctions de rapporteur du comité sur le fonctionnement du Fonds à la conférence monétaire et financière des Nations Unies, est donc le premier à dresser le bilan de l'expérience des organismes de Bretton Woods.

C'est d'ailleurs avant tout un travail « critique, mais sans esprit partisan » qu'entend nous livrer M. M. Il rappelle les objectifs du Fonds, nationaux et généraux (coopération, stabilisation, élimination des restrictions de crédits), sa structure, ses rapports avec les Etats membres et les grands organismes internationaux, le rôle et le fonctionnement de la réserve : ces développements sont menés avec clarté, avec le souci d'éviter les exposés « aussi ésotériques que les hiéroglyphes de l'ancienne Egypte », mais ils ne sont pour M. M. que des développements secondaires et c'est avec raison qu'il s'attache aux enseignements de l'expérience.

Apparemment, l'enquête est sévère dans le fond et dans la forme :

— l'inégalité des « créanciers » et des « débiteurs » n'est pas seulement une maladresse politique et une erreur juridique : elle reflète une mauvaise méthode d'approche;

— on a admis comme prémisse le « néant » des monnaies inconvertibles au lieu d'essayer de relever leur standing;

— en ce qui concerne l'équilibre des paiements internationaux Bretton Woods n'a pas apporté de système monétaire nouveau susceptible de remplacer avec avantage les méthodes existantes. Il repose sur une mystique optimiste qui n'est qu'une « métamorphose des automatismes de l'école libérale » (p. 109);

— la clause de monnaie rare est illusoire;

— les pays participants n'ont pas compris leurs obligations : l'Angleterre a manqué à ses promesses, la France a violé ses engagements.

En bref, les rédacteurs des accords ont fait preuve de timidité, « leurs idées positives manquent de netteté » (p. 63), « le Fonds n'est guère qu'un Monte di Pieta » (p. 64).

Mais en réalité la critique est plus nuancée qu'il le semble tout d'abord et il est vraisemblable que ceux que M. M. appelle « les membres de la secte de Bretton Woods » (p. 3) ne se sentiront ni blessés ni offensés par elle. En effet, M. M. mêle l'éloge à la remontrance : le Fonds a été sage en acceptant les taux de change existants, il a remporté un grand succès en matière de transactions sur l'or; surtout, il propose des réformes qui ont pour but non de détruire le Fonds, mais de l'affermir. L'utilité de l'institution n'est pas mise en doute : à elle seule elle est déjà un progrès.

Quelles sont les modifications proposées par M. M. ? Il demande d'abord qu'on assigne au Fonds des objectifs moins timides. Il doit avant tout se préoccuper du rétablissement de l'équilibre des balances des paiements, organiser un mécanisme de règlements qui serait valable entre tous les pays, aussi bien les pays à monnaie convertible que les pays à monnaie inconvertible, et peut-être adopter une politique monétaire « anticyclique » ou politique du pouvoir d'achat.

Sur le plan technique, il est indispensable de pratiquer une politique des changes plus souple, d'obliger les pays créanciers à acheter au Fonds les monnaies abondantes ou tout au moins de faire vendre par le Fonds les monnaies abondantes, de faire du Fonds un organisme de compensation générale par lequel passeraient toutes les transactions entre les banques centrales.

Ainsi le Fonds sera « une création continue qui pourra prouver sa vitalité en agissant et en se transformant » (p. 144). M. M., on le voit, est beaucoup plus le défenseur des prérogatives du Fonds que son démolisseur.

M. M. ne peut s'attendre à une approbation sans réserves. A-t-il suffisamment démontré la validité de ses prémisses essentielles, en particulier

l'impossibilité de revenir à la liberté des changes et des transactions internationales ? N'a-t-il pas sous-estimé la force des arguments des adversaires d'une planification des échanges, fût-elle contractuelle ? N'a-t-il pas oublié qu'une organisation monétaire internationale est liée à une organisation politique internationale ?

M. M. répondrait sans doute, et non sans raison, que l'objet de son livre était bien déterminé et qu'il se réserve — il l'indique lui-même — de revenir sur ces questions dans une autre étude. En tout cas son travail est dès maintenant indispensable à tous ceux qui se préoccupent de la restauration des monnaies et des échanges internationaux. Il faut remercier M. M. de s'être engagé avec talent et avec courage : ceux même qui ne partageront pas toutes ses vues tireront profit de ses informations et de son projet constructif.

Robert Goetz-Girey.

Cycles, crises et conjoncture.

Ardant (Henri), *Les crises économiques.* Un vol. de 442 p., bibliothèque de philosophie scientifique, directeur : Paul Gauthier. Paris, Flammarion, 1948.

Ce n'est pas une théorie personnelle que nous présente l'auteur. Non pas qu'il s'en juge incapable, puisque l'ouvrage se termine par l'annonce d'une *Théorie générale des crises et des dépressions économiques. Mesure et prévisions possibles. Rôle de l'Etat* » (p. 436). Mais pour le moment il s'agit simplement d'un nouveau tour d'horizon des faits et des idées relatifs aux crises, dont l'objet est de servir de « déblaiement critique » (p. 30) au grand ouvrage en perspective. Malgré un plan en trois parties, on a parfois en effet l'impression d'une juxtaposition de développements, d'une mise bout à bout de notes et de citations (même non traduites) glanées au travers d'une multitude de lectures, dont les références sont bien données au cours du livre, mais dont la bibliographie « qui eût été trop volumineuse » (p. 437) trouvera précisément sa place dans la prochaine théorie générale.

Le fait de donner ses notes à l'impression est une première manière de clarifier ses pensées et ses objectifs : les préoccupations pédagogiques, s'il en est besoin, viendront en second lieu. Le sentiment du lecteur reste ainsi celui d'un texte haché en autant de paragraphes que de phrases, celui d'un morcellement. Il y a cependant à cette impression une exception. M. A. a un penchant marqué aux réflexions philosophiques. Lorsqu'il se livre à l'analyse phénoménologique et à l'analyse dialectique des crises, sa pensée se fait plus serrée, ses développements deviennent moins découpés. Les pages du milieu du livre sont ainsi beaucoup plus denses, beaucoup moins aérées. Ce sont à coup sûr les plus originales.

Un chapitre préliminaire est une reproduction en raccourci de l'histoire des crises modernes de 1810 à 1929, telle que J. Lescure l'avait tenue à jour depuis sa grande thèse de doctorat. La première partie est intitulée : *Les crises économiques dans le régime capitaliste.* La seconde : *Une organisation économique sans crise : le socialisme russe.* La troisième : *Le développement de l'économie capitaliste dans le monde depuis la deuxième guerre mondiale. Ses réactions à l'éventualité d'une crise.* M. A. fait appel à la marche dialectique de l'esprit. Ses trois parties correspondent-elles bien à un tel processus ?

En principe il semble que oui. La thèse, c'est l'affirmation de la crise dans l'économie qui incarne le mieux le régime dit capitaliste : l'économie américaine. L'antithèse, c'est la négation de la crise dans l'économie soviétique depuis la révolution socialiste d'octobre. La synthèse, il est sans doute trop tôt pour l'esquisser; mais déjà entre les deux pôles de l'économie mondiale, n'aperçoit-on pas déjà comme un début de compromis ? Les plans russes n'ont-ils pas perdu de leur rigidité primitive ? Les économies des pays occidentaux n'ont-elles pas, malgré leur désir de liberté, senti la nécessité des plans nationaux ? La reconstruction du monde ne postule-t-elle pas, elle aussi, des plans de style international (plan Marshall), soit au moins des chartes de collaboration (Bretton Woods, La Havane) ? C'est dans cette optique que les suggestions de M. A. ouvrent des perspectives intéressantes.

Mais, à vrai dire, il s'agit encore d'intuitions plus que de démonstrations ou d'analyses personnelles approfondies. En particulier l'étude des théories (ou des doctrines, l'auteur ne fait pas la distinction des notions), que donne M. A. dans sa première partie, est sommaire et rapide : on a l'impression de lire les articles d'un dictionnaire. Les classifications de chaque auteur sont bien données, mais les idées directrices ne sont pas reprises. Le lecteur non au courant doit avoir un sentiment de confusion et de scepticisme en face de ce kaléidoscope.

M. A. devient plus pénétrant lorsqu'il aborde le problème philosophique : les crises économiques et la science économique. « Toute crise économique implique virtuellement une crise de la science économiques elle-même » (p. 198). Remarque profonde qui conduit notre auteur à l'analyse phénoménologique. En nous donnant un aperçu de l'œuvre de Husserl, on pourrait dire qu'il cède à la mode du jour. Nous ne lui ferons pas du tout ce reproche : « le concept de crise, tel que Husserl l'a défini, caractérise bien un moment essentiel de l'existence humaine » (p. 211). Et nous ne sommes, pour notre part, pas du tout étonné, comme il le prétend, que les économistes doivent faire de la métaphysique sans le savoir ou sans le vouloir (p. 215). Il est fort exact que l'histoire et la théorie doivent se réconcilier dans une vue totale des choses, comme Marx à la suite de Hegel en a eu l'intuition. M. A. a sur les notions de totalité *extensive* et de totalité *intensive* les meilleures lignes de son ouvrage, et ce sont celles dont il a l'air de s'excuser ! (p. 217). La connaissance de Marx et de Hegel lui permet au surplus d'apporter sur le concept d'Etat et celui de société, des vues qui suscitent l'intérêt. Mais on regrette que ces développements dialectiques aient l'air d'être de simples digressions, et n'aident pas à la construction même de cet essai. Ce sera évidemment la tâche de la théorie générale.

La digression achevée, on reprend la suite des paragraphes découpés faits de citations et d'énumérations. Les deux dernières parties forment à peine le tiers de l'ouvrage. La planification est étudiée d'une manière assez succincte. C'est sur l'œuvre de Varga que M. A. insiste le plus. Quant à la troisième partie, elle fourmille de chiffres et de graphiques, pour la plupart afférents à l'économie américaine. Tous les grands auteurs récents y sont cités, de Burns et Mitchell à von Neumann et Morgenstern, sans oublier Dupriez et beaucoup d'autres encore. Une contradiction empruntée à Stuart Chase mérite d'être reproduite : « la civilisation pour se défendre s'attaque aux fondements mêmes de la vie civilisée » (p. 422).

En somme, on ne peut pas faire grief à M. A. de méconnaître ni les faits ni les penseurs les plus actuels. Son ouvrage, destiné au grand

public, est certainement une mine de renseignements. Mais il donne la très grande envie de voir bientôt paraître, pour satisfaire le besoin de construction cohérente et de progression dans les idées que le lecteur français non spécialisé attend d'un ouvrage de philosophie scientifique, la théorie générale que nous promet son auteur.

Henri GUITTON.

Capitalisme, socialisme, économie dirigée, économie corporative.

Grumbacher (Rodolphe), *L'entreprise individuelle dans une économie de plein emploi.* Un vol., Collection internationale des sciences sociales et politiques, série de politique économique, vol. V, Paris, Sirey, 1948.

Jusqu'à maintenant, la politique de plein emploi a presque toujours sacrifié l'entreprise individuelle, et, inversement, le souci de sauvegarder l'entière liberté des particuliers a presque toujours été préjudiciable au plein emploi.

L'auteur se propose de montrer comment ces deux principes : libre entreprise et plein emploi, également nécessaires à ses yeux, peuvent se concilier. Dans une première partie, il retrace l'élimination progressive de l'entreprise individuelle depuis un siècle. Celle-ci se manifeste d'abord en économie libre, avec la formation de groupes dominant le marché et avec l'intervention croissante de l'Etat dans l'activité économique, intervention qui restreint le domaine de l'économie privée. Elle est plus nette encore dans une économie dirigée où l'on aboutit à remplacer la libre détermination des initiatives privées par une direction volontaire unifiée. L'auteur considère cependant que cette élimination graduelle n'est pas fatale, et il entreprend dans une deuxième partie de montrer comment on peut assurer le maintien de l'entreprise privée dans une économie de plein emploi.

Il pose en thèse que « l'existence d'une entreprise individuelle indépendante, comme du reste le libre choix de sa profession, doivent être considérés comme dérivés immédiats du droit inné à la liberté personnelle » (p. 47), puis il s'efforce de transposer cette position doctrinale sur le plan de la théorie d'abord, de la politique économique ensuite.

Il étudie les conditions et le fonctionnement de l'entreprise individuelle (prix et coûts, profits et rentabilité). Il estime que la poursuite de la rentabilité maxima doit rester le moteur de l'activité de l'entrepreneur individuel, et qu'elle est parfaitement compatible avec les exigences nationales et sociales. Il en découle qu'un régime de prix libre est nécessaire et l'auteur croit que l'on peut fort bien réaliser le plein emploi sans contrôle des prix « si l'on manipule les unités monétaires sans déranger les marchés réels » (p. 77).

Cependant, tout en insistant sur les avantages du système de concurrence, il n'en méconnaît pas les défauts, en particulier le non-fonctionnement, du fait de l'imparfaite mobilité des facteurs productifs, des automatismes qui devaient assurer l'adaptation de l'offre à la demande. Il admet donc la nécessité d'une politique d'ensemble ayant pour but le plein emploi, mais dans le cadre d'un régime concurrentiel. Aussi les politiques russes et allemandes de plein emploi ne lui paraissent-elles pas satisfaisantes. Les diverses théories du plein emploi pas davantage, celle de Beveridge parce qu'elle ignore, affirme-t-il un peu légèrement, l'entreprise individuelle, celle de Keynes, parce qu'insuffisamment efficace, la baisse du taux de l'intérêt ne pouvant seule inciter les entrepreneurs à produire s'ils ne sont assurés d'écouler leurs marchandises.

Il présente en conclusion une conception susceptible à ses yeux de satisfaire à la fois aux exigences de la liberté individuelle des entrepreneurs et à celle du plein emploi. Elle est fondée sur l'idée que le domaine des marchés peut être séparé de celui de la politique d'ensemble.

Le premier relèverait de l'entreprise individuelle, gérée selon les lois habituelles de la concurrence et de l'intérêt personnel; le second, d'une politique consciente, volontaire, en vue d'assurer le plein emploi et la stabilité économique.

Cette politique aurait essentiellement pour but d'assurer l'équilibre entre production et revenus. Elle comporterait la constitution d'un fond national d'épargne et investissements privés, et l'auteur reprend sur ce point des idées très proches, en réalité, de celles de Beveridge.

La Banque centrale nationale assurerait le plein emploi à la fois par une politique du crédit et par des décaissements publics. Mais elle interviendrait aussi rarement que possible comme entrepreneur, cherchant avant tout à maintenir l'équilibre dans le circuit par des activités individuelles. Ainsi, plein emploi et liberté individuelle pourraient-ils être coordonnés au sein d'une même communauté. Le régime de concurrence continuerait à faire loi dans le domaine des marchés, ce qui n'exclurait pas un contrôle effectif des revenus, des règles de concurrence loyale et de protection des travailleurs, la lutte contre les monopoles de fait.

L'ouvrage de M. G. se présente au total comme un essai de conciliation intéressant de la politique de plein emploi et des doctrines néo-libérales, encore que l'originalité n'en soit pas tout à fait aussi grande que l'auteur semble l'imaginer.

J. Lajugie.

Kitcheeff (Georges), *Contrat social et liberté*. Un vol. de 252 p., Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1947.

M. G. K., comme F. Perroux et W. Röpke, cherche à tracer un « tiers chemin » entre le libéralisme et le socialisme. Le sujet est trop délicat pour que nous reprochions à l'auteur de nous laisser sur notre soif : son ouvrage contient assez d'idées et d'observations intéressantes pour former un jalon vers la solution du problème. G. K. part d'une constatation indiscutable : le capitalisme *libéral* est en train de mourir. Pourquoi ? La réponse est simple : les masses n'en veulent plus; il leur donne le sentiment d'être victimes d'une injustice foncière. Les auteurs socialistes ont cherché à fortifier ce sentiment par la raison. G. K. pense qu'ils ont échoué : la critique socialiste du libéralisme ne suffit pas à entamer les convictions. Mais les libéraux se trompent également en soutenant que les salariés devraient être satisfaits de leur sort. Le capitalisme libéral contient une contradiction, puisque, fondé sur la propriété privée, il en exclut la majorité des travailleurs : le système de l'entreprise privée — cellule de production du capitalisme libéral — en donnant aux ouvriers une rémunération forfaitaire, qui ne suit pas les progrès de la productivité, les condamne à la pauvreté, au chômage et perpétue le prolétariat.

Le remède consiste, non pas à abolir la propriété privée, mais à l'étendre. A cet effet, il convient de remplacer l'entreprise capitaliste-type, la société anonyme, par l'entreprise à capital *intégral*, dont tous les membres sont des actionnaires, soit des actionnaires M (apporteurs du capital matériel), soit des actionnaires T (apporteurs du capital travail). Le montant du capital T se calculera en capitalisant les revenus du travail —

eux-mêmes basés sur une productivité (technique) normale à fixer d'avance. Le rendement de l'entreprise décidera du montant du dividende à donner pour chaque action, T ou M, et ainsi tous les travailleurs verront leur pouvoir d'achat croître en même temps que la production, ce qui évitera toute crise. D'ailleurs l'entreprise à capital intégral ne s'étendra pas à tout l'économie : G. K. abandonne au salariat les entreprises artisanales et agricoles moyennes et petites, les entreprises d'activité saisonnière, les services personnels. Bref, il envisage une économie différenciée avec un secteur *salarial* et un secteur *intégral* — distinction qui rappelle évidemment les projets d'économies à planification partielle. L'auteur écarte toute objection pratique en soulignant que le dividende réparti par les entreprises à capital intégral ne sera qu'un revenu « de luxe » qui s'ajoutera au minimum vital accordé par l'Etat dans tous les cas. L'Etat pourra accorder ce minimum grâce au progrès technique... et grâce à l'institution d'un service civil obligatoire. Ainsi sera conclu un nouveau contrat social entre l'Etat, qui donne le *salaire social*, et l'individu, qui donne à l'Etat quelques années de sa vie, plus l'impôt sur son revenu-dividende.

Il est regrettable que la terminologie flottante, les calculs arbitraires, l'illusion technocratique gâtent la partie constructive de l'ouvrage. Il nous reste une critique serrée des doctrines extrêmes et toutes les réflexions que suscite à un esprit curieux une vaste culture économique et sociologique.

J. Valarché.

Perroux (François), *Le Capitalisme*, Collection « Que sais-je ? », 1 volume de 136 p. in-16, Paris, Presses universitaires, 1948.

Rien de ce qu'écrit M. F. P. ne peut laisser indifférent un économiste. Sans doute, le petit livre que nous allons analyser s'inscrit-il dans le cadre limité de la collection « Que sais-je ? », et l'auteur en a visiblement souffert. Aussi bien demande-t-il aux spécialistes, et tous les lecteurs de cette revue font partie de ce groupe, « d'agir selon la justice, en réfléchissant aux servitudes qu'il aurait dû accepter et aux limites qu'il aurait dû s'imposer s'il avait eu lui-même à l'écrire ». Mais l'ouvrage, par suite de la personnalité de l'auteur qui s'impose à chaque page, n'en demeure pas moins intéressant pour le spécialiste, plus peut-être que pour le lecteur simplement cultivé, qui ne saisira probablement pas toute la richesse de certains développements.

Et d'abord, qu'est-ce que le capitalisme ? F. P. le définit comme une économie d'entreprise. Mais cette définition soulève une série de problèmes à propos desquels il apporte une gerbe d'idées neuves. Distinction du *capital physique* et du *capital efficient*, le premier identifié aux biens intermédiaires de Böhm-Bawerck, le second supposant que des innovations viennent neutraliser les effets naturels de l'accumulation et conserver à celle-ci sa fécondité. Distinction de l'*entrepreneur statique*, « serf des comptabilités passées » et de l'*entrepreneur dynamique*, qui les bouleverse. Opposition de la *concurrence parfaite*, caractérisée par la divisibilité, l'homogénéité et la fluidité, concept théorique, sans application possible à la réalité, obtenu « en assénant à l'économie vivante les coups de plusieurs hypothèses massives », et de la *concurrence praticable*, « débat entre unités indépendantes, qui, dans une large mesure, ne peuvent déterminer leur position respective que compte tenu de celles de toutes les autres unités ».

Suit une étude de la croissance et de l'expansion du capitalisme. S'ils parcourent cette étude, les historiens professionnels seront, je le crains, quelque peu déroutés, car elle comporte peu de faits et de dates, et le recours implicite aux connaissances du lecteur est considérable. Mais, ici encore, une série d'idées sont jetées à la volée, idées centrales qui, seules, permettent vraiment de comprendre ce qui s'est passé. Après le capitalisme commercial et financier où trois pays, le Portugal, la Hollande, l'Angleterre, occupent successivement la position de *nation prépondérante* et d'*économie dominante*, c'est au XIXe siècle le capitalisme industriel. Apparu d'abord en Angleterre et en France, ce capitalisme, après s'être développé dans le cadre national, tend à s'élargir aux dimensions du monde. Mais, contrairement aux théoriciens libéraux, F. P. ne croit pas que l'on puisse retracer cette expansion en faisant abstraction du fait national. L. Brocard, notre vieux maître de Nancy, a passé sa vie à le clamer. F. P. utilise ou retrouve l'idée. Avec vigueur, il affirme que la nation est bien plus que le cadre où œuvrent les entreprises et les ménages. C'est « un centre de pouvoir et ses activités s'expliquent, autant que par les décisions des particuliers, par les options des gouvernants qui exercent le monopole de la contrainte publique à l'intérieur et à l'extérieur ». Dès lors, « la concurrence des grands capitalismes nationaux sur les marchés du monde doit s'entendre essentiellement comme celle de puissants monopoles privés soutenus par les armes et la diplomatie de leurs Etats ». Enfin, après les deux guerres mondiales commence le règne des Etats-Unis, nation dominante qui tente d'amorcer « le redépart de l'économie mondiale par un interventionnisme qui ne reste libéral que par son but ultime et le choix de ses procédés ».

Passons, faute de place, sur les résultats du système et sur l'affirmation centrale à laquelle l'auteur n'a malheureusement pu consacrer qu'une page, que le système capitaliste fonctionne au bénéfice des masses pour la raison que « les logiques de l'égoïsme de classe, de gain pur, de la domination pure, ne sont pas pensables jusqu'au bout. Des forces internes au système capitaliste lui-même lui interdisent ces effets cumulatifs de l'exploitation qui tiennent tant de place dans la propagande marxiste ».

Et arrivons aux crises du capitalisme. Ici encore, la position de F. P. est originale. Pour des raisons diverses, il marque son scepticisme à l'égard des reproches que l'on adresse couramment au régime. Que le marché se détraque, c'est possible, mais nul n'a jamais mesuré exactement le degré de monopolisation réellement atteint, et il y a controverse sur les effets de celle-ci. Par ailleurs, « un marché, même très imparfait, vaut mieux qu'une planification parfaite ». Que les occasions d'investissement déclinent ? Cela n'est pas prouvé. Que le plein-emploi ne soit pas spontanément atteint ? Cela est certain, mais les politiques dites du plein-emploi soulèvent bien des problèmes et des dangers, et la preuve n'a jamais été donnée que le capitalisme engendre nécessairement le chômage massif et chronique.

Par contre, deux dangers très graves menacent le capitalisme : la fonction d'entrepreneur est toujours davantage démantelée et la logique du capitalisme n'est pas celle de l'ordre politique. Dans une page splendide, ramassée et vigoureuse, F. P. montre que toute société capitaliste fonctionne régulièrement grâce à des secteurs sociaux qui ne sont ni imprégnés ni animés de l'esprit du profit et de la recherche du plus grand gain. « Lorsque, écrit-il, le haut fonctionnaire, le soldat, le magistrat, le prêtre, l'artiste, le savant, sont dominés par cet esprit, la société croule et toute forme d'économie est menacée... Un esprit antérieur et étranger au capi-

talisme soutient pendant une durée variable les cadres dans lesquels l'économie capitaliste fonctionne. Mais celle-ci, par son expansion et sa réussite mêmes... entame les institutions traditionnelles et les structures mentales sans lesquelles il n'est aucun ordre social. Le capitalisme use et corrompt. Il est un énorme consommateur de sèves dont il ne commande pas la montée. »

Quelles sont donc les issues possibles ? La planification intégrale ? Mais, répond F. P., les macrodécisions qui sont à la base du plan ne peuvent être prises d'une façon économiquement rationnelle. « C'est le paradoxe monstrueux de la planification intégrale que, se prononçant au nom d'une reconstruction rationnelle du monde, elle est privée de toute rationalité économique. » L'économie à double secteur, l'un nationalisé, l'autre privé ? Mais tant qu'une économie de ce type gère son secteur nationalisé selon les indications d'un marché persistant dans le secteur libre, elle tire parti du capitalisme sans le remplacer. Si elle vient à détruire le marché et l'entreprise, elle doit assurer des tâches analogues à celles de la planification collectiviste sans avoir, pour les entreprendre, de guides meilleurs ou plus sûrs. Reste l'interventionnisme libéral, auquel F. P. se rallie. Politique qui consiste dans une action sur les cadres institutionnels et les règles de jeu pour restaurer les conditions d'une concurrence praticable, d'une entreprise dynamique et d'un investissement privé vigoureux, et dans l'élaboration d'un plan financier et fiscal souple, qui agira par l'impôt et par la monnaie sur la consommation globale, l'investissement global et l'épargne globale de façon à corriger les défectuosités des plans de production et d'investissement privés. Aussi bien F. P. avance-t-il, et nous sommes entièrement d'accord avec lui, que « quiconque n'est pas collectiviste est interventionniste libéral, sans le savoir ou en le sachant, sans le dire ou en le disant ».

Il est des livres dont la perfection minutieuse décourage, des livres qui paraissent rendre compte de toute la réalité, des livres clos qui posent des questions et prétendent les résoudre intégralement sans en suggérer d'autres. Tel n'est pas le cas de ce travail, livre ouvert s'il en fût, livre puissant et passionné, qui laisse le lecteur à la fois ravi de ce qu'il a appris et des outils mis à sa disposition, et inquiet de tout tout ce qu'il lui reste à comprendre du vaste monde de l'économie.

Jean Marchal.

Finances publiques.

Laufenburger (Henry), *Mécanisme des impôts en France*. Un vol. in-16, 303 p., Paris, Sirey, 1948.

Le présent ouvrage donne, à la date du 31 août dernier, et jusqu'au 1er octobre par voie d'addendum, le tableau général des impôts français, perçus tant au titre de l'Etat que des collectivités locales. Dans des circonstances normales, ce serait une bonne fortune que d'avoir ainsi, sous un volume réduit, l'ensemble d'une fiscalité « à jour ». La fameuse réforme fiscale, devenue effective depuis le 1er janvier, diminue évidemment cet intérêt d'actualité, mais celui-ci demeure pourtant réel, car on sait que cette réforme n'a pas transformé la charpente de notre fiscalité, et que le décret de codification, qui sert d'assise à cette analyse, demeure, au moins provisoirement, en vigueur. Quoi qu'il en soit, il restera toujours à l'actif du nouveau livre de M. L. de donner le tableau général de la fiscalité

française. Dans les limites de l'ouvrage, il ne faut évidemment pas attendre une discussion théorique de cette fiscalité, ni la glose de ses applications, administratives et contentieuses. Mais l'auteur a su en réunir l'essentiel avec précision et clarté.

L. Trotabas.

Morselli (Emanuele), *Corso di scienza della finanza pubblica.* Vol. I, 4e éd., 1 vol. gr. in-16, 322 p., Padova, Cedam, 1949.

C'est naturellement avec un intérêt passionné que l'on aborde aujourd'hui la lecture d'un nouveau traité de science des finances, et plus encore, peut-être, la réédition d'un ouvrage d'avant guerre. Celle-ci, en effet, permet à l'auteur d'éprouver la valeur des principes fondamentaux de la science des finances en face des bouleversements sociaux, économiques et politiques de la dernière décade. Il est certain que la matière des finances publiques a besoin d'être « repensée » en face des événements actuels, — et l'on a déjà vu jeter par dessus bord, peut-être un peu légèrement, bien des principes qui paraissaient naguère encore incontestés, voire des définitions essentielles. Toute la théorie de l'impôt n'est-elle pas remise en cause, lorsqu'on affirme, aujourd'hui, que son objet n'est plus de répartir les charges publiques, et celle du crédit public, s'il est vrai que l'effet de l'emprunt ne se fait plus sentir sur les générations futures? Cette quatrième édition du *Cours de science de la finance publique* du professeur M. offre une intéressante occasion de « faire le point ». Le premier volume, seul paru, porte sur les premiers principes de la science des finances et du droit financier. Il doit être suivi de trois autres tomes : système fiscal, italien et comparé; budget et trésor; dette publique. Dès ce premier volume, il est évident que l'auteur s'est penché avec un soin particulier sur l'aspect moderne des problèmes financiers, et qu'il s'est naturellement accordé avec la nouvelle constitution italienne. Mais il est aussi manifeste que les événements n'ont pas entamé l'orthodoxie de son enseignement. On peut voir là un motif de réserves, mais on peut aussi y trouver un préjugé favorable pour la sécurité de ses exposés. Il y aura intérêt à lire dans ce volume après l'*Introduction* sur les phénomènes financiers en général, et la première partie sur les principes généraux (dépenses et recettes publiques) les chapitres des seconde et troisième parties (consacrées aux recettes publiques) qui portent sur la taxe, sur les principes juridiques de l'impôt, sur la capacité contributive et sur l'aspect économique de l'impôt. On trouvera sur ce dernier point d'intéressants développements sur la translation, l'incidence et la diffusion de l'impôt et sur son amortissement.

L. Trotabas.

Syndicalisme.

Waline (Pierre), *Les relations entre patrons et ouvriers dans l'Angleterre d'aujourd'hui*, Paris, Marcel Rivière et Cie, 1948.

Connaissant M. W., sa vaste expérience des relations syndicales en France, à l'étranger et dans les organismes internationaux, la sérénité de son jugement et l'indépendance de son esprit, on sait que cet ouvrage est bon. On a raison : la richesse de son information et la pénétration de ses analyses en font un très sûr guide dans l'étude de la politique actuelle

des Trade Unions, souvent si difficile à comprendre pour un Français. Au moment où tant de regards se fixent sur la politique économique si cohérente d'un peuple si empirique, l'ouvrage de M. W. apporte la plus vive lumière que l'on puisse désirer sur un des instruments fondamentaux de cette politique, le système des relations que les Trade Unions ont créées, provoquées ou acceptées avec les autorités gouvernementales, l'administration, la direction des entreprises et la gestion des secteurs économiques.

Mais pourquoi donc l'auteur a-t-il choisi un tel titre ? Pourquoi, d'abord, s'attache-t-il encore à un vocabulaire qui a perdu depuis longtemps le sens qu'il lui donne ? C'est précisément là où il n'est plus possible de définir un « patron » que les relations entre ouvriers et entrepreneurs ont le plus de netteté organique. C'est là aussi qu'elles paraissent avoir eu le plus de succès au sein des entreprises, puisque M. W. déclare (p. 264) que 100 % des « employeurs » et 100 % des ouvriers se « félicitaient de l'existence » des *Joint Production Comittees* dans les entreprises de plus de 2.000 ouvriers, alors que, dans les autres entreprises, le degré de satisfaction est moindre; y a-t-il encore beaucoup d'entreprises de plus de 2.000 salariés où le véritable entrepreneur soit un « patron », où il soit une seule personne, où il ne soit pas un petit groupe d'hommes dont certains même sont d'authentiques salariés ? M. W. emploie d'ailleurs parfois indifféremment le mot « direction » et le mot « patron », comme dans cette phrase, écrite encore à propos des *Joint Production Committees* (p. 259) : « Le droit de la direction d'y avoir autant de représentants que le personnel ne paraît pas avoir été contesté, et ce sont souvent les patrons qui ont renoncé à cette prérogative, puisque les discussions des Comités ne pouvaient aboutir à des votes. » Cette querelle de vocabulaire n'est pas une simple chicane, car dans ce jeu à deux entre « patrons » et ouvriers qui déjà perdait de sa pureté, mais non de sa dureté, à mesure que se développait le grand capitalisme, se sont introduits deux nouveaux groupes de partenaires : les « managers » de Burnham, et les gouvernements. Ce n'est pas seulement le mot, mais le concept même de « patron » qui *doit* être remis en question; ce n'est pas seulement l'expression, mais le concept même de « relations entre patrons et ouvriers » qui *doit* être remis en question. Cela apparaît d'ailleurs nettement dans l'ouvrage de M. W., et c'est bien pourquoi je regrette que cela n'apparaisse pas dans le titre.

Ici, d'ailleurs, surgit une particularité qui serait un paradoxe partout ailleurs qu'en Grande-Bretagne : l'intervention du législateur et du pouvoir exécutif, dans ce que les Anglais appellent sagement « relations industrielles », a été incessante, mais a revêtu, chaque fois que c'était possible, la forme de suggestions, proposant aux Trade Unions et aux syndicats d'entrepreneurs un instrument de négociation dans lequel l'Etat s'efforçait de ne pas paraître. Même dans les cas extrêmes, l'Etat agit « comme un tuteur soucieux d'amener les employeurs et les salariés à mieux s'organiser, à pratiquer la négociation collective et à se passer finalement de ses bons offices » (p. 209). Voilà donc qui paraît me démentir : dans leurs organisations syndicales comme au sein des entreprises, « patrons » et ouvriers resteraient donc en tête à tête ? Non pas. Les deux autres partenaires sont là, les « managers » et le gouvernement.

On peut regretter que M. W. n'ait pas mis en évidence le rôle des « managers », ce qui eût été aisé puisque la représentation de ce qu'il appelle les « patrons » est si souvent confiée à des chefs de services, des ingénieurs, parfois des contremaîtres : quiconque a une fonction d'autorité,

même à l'échelon le plus voisin de l'exécution pure, est, en Grande-Bretagne, présumé associé aux responsabilités de l'entrepreneur.

Mais M. W. a su, par d'autres voies, révéler ce sens aigu des responsabilités qui semble ne jamais abandonner le citoyen britannique, comme il a su révéler la vigilance des pouvoirs publics, à qui il suffit d'exister pour être respectés. Certes, les Trade Unions se sont montrées souvent d'un particularisme exclusif, et aujourd'hui encore il arrive qu'elles « restent les avocats d'une cause vraiment trop spéciale, celle de leurs propres et seuls adhérents » (p. 291), mais on ne peut se défendre d'admirer leur souci du bien public qui se manifeste essentiellement aujourd'hui par l'usage qu'elles font du pouvoir qu'elles détiennent. Car le parti travailliste, qui a aujourd'hui en mains le gouvernement du pays, est une « création » et la « succursale politique » des Trade Unions. Nous sommes loin de la Charte d'Amiens. Le parti n'a pas annexé les syndicats : ce sont les syndicats qui ont créé le parti, lui apportent les cinq sixièmes de son effectif et lui fournissent de nombreux députés et quelques-uns des plus écoutés de ses dirigeants. Et cependant, l'adhésion au parti travailliste n'est pas automatique pour les adhérents d'un syndicat affilié au *Trade Union Congress*, la seule question étant de savoir si le salarié syndiqué doit manifester l'intention de ne pas appartenir (*contracting out*) ou d'appartenir (*contracting in*) au parti; M. W. a écrit, sur le débat entre *contracting out* et *contracting in*, des pages très révélatrices du comportement anglo-saxon devant un problème typique de liberté individuelle.

Le conflit de la liberté individuelle et de l'efficacité collective n'est pas justiciable d'une doctrine politique ayant valeur permanente, mais de comportements adaptés aux situations concrètes. Dire que les Anglais ont compris cela serait très faible : cette conviction est innée chez eux et s'exprime dans tous leurs actes publics. M. W. l'a admirablement exprimé tout au long de son ouvrage; il a su conduire le lecteur à travers les contradictions britanniques sans jamais le dérouter par des démarches si contraires au tempérament français. Sur les 300 pages de son livre, il en a consacré 200 à cette présentation de la structure syndicale d'hier et d'aujourd'hui et aux articulations du syndicalisme et de la politique. Si l'on défalque du reste la conclusion, qui s'intitule « le syndicalisme et la crise de l'Etat », on compte quatre-vingt-six pages consacrées à l'objet défini dans le titre de l'ouvrage. Faut-il le regretter ? Le titre, oui, mais certes pas l'ouvrage, qui apporte tellement plus et qui est tellement plus au cœur des problèmes contemporains puisqu'il traite, et avec tant de bonheur, des « Relations du syndicalisme et du pouvoir dans l'Angleterre d'aujourd'hui ».

Yves Mainguy.

Sociologie.

Clark (John-Maurice), *Alternative to serfdom*. Un vol., New-York, Alfred Knoff, 1948.

En cet ouvrage sont reproduites cinq conférences données à l'Université de Michigan en mars 1947. Moins situé sur le domaine purement économique qu'à la lisière entre l'économie politique et la sociologie, il traite des problèmes que s'était posés le père de l'auteur il y a soixante-dix ans quand il écrivait sa *Philosophy of wealth*. Ce sont les éternels

problèmes de l'ordre et de la justice sociale, mais observés sous une lumière nouvelle. La thèse centrale, c'est que les communautés humaines de notre temps ont des séries de besoins qui ne peuvent être satisfaits sous un régime de « libre concurrence ». D'ailleurs, la concurrence est réduite à bien peu de chose aujourd'hui, en face des monopoles grandissants, et en présence de l'amoindrissement du goût du risque. Chacun préfère demander aux groupes auxquels il adhère de le garantir contre des risques, plutôt que d'affronter un combat contre des rivaux. Or, le drame de notre temps, c'est que les groupes, dont dépend l'activité économique, y compris les syndicats ouvriers, ne sont pas des « fragments d'une communauté organisée », mais « des groupes monopolistiques en guerre les uns contre les autres ». Il en résulte que la liberté humaine est en péril, et l'est doublement : d'une part, l'atténuation de la concurrence fait disparaître la justification de la liberté économique; d'autre part, il est toujours à craindre que l'un des grands monopoles impose aux autres sa volonté.

D'où peut venir le salut ? Aux yeux de J.-M. C., il faut le chercher dans deux directions. D'abord, dans la création de contrepoids à la puissance des monopoles. Ensuite, dans l'organisation de leur responsabilité.

On ne peut qu'approuver ces idées générales : elles montrent bien dans quelles voies l'on doit s'engager.

Emile James.

Le gérant : de Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1949 (2e trimestre).

24881. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). 1949.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

UTILITÉ ET BIEN-ÊTRE

I. — Vues théoriques.

Les deux notions de l'utilité et du bien-être auxquelles la présente étude est consacrée, sont fondamentales pour l'économie politique et pour l'économie sociale; la notion du bien-être joue également un rôle très important dans la démographie.

Indiquons tout de suite que nous considérerons l'utilité et le bien-être pour autant seulement que l'une et l'autre nous sont procurés par les biens économiques, c'est-à-dire les biens échangeables. C'est assurément une grande simplification que nous opérons de la sorte : les sources du plaisir, les éléments du bonheur sont à chercher dans un cadre beaucoup plus large que celui où s'enferme l'économie politique, et même, ce qui contribue le plus à rendre heureuse la destinée des hommes, à moins d'envisager les cas d'indigence extrême, ce ne sont pas les satisfactions qu'on achète.

La première loi que la science économique nous enseigne est celle de la décroissance de l'utilité. Cette décroissance de l'utilité se manifeste d'une manière très générale quand un individu obtient des quantités croissantes d'un certain bien, et aussi à mesure qu'augmente le revenu dont on jouit; mais on voudrait pouvoir préciser, c'est-à-dire déterminer la courbe de l'utilité qui décroît.

Cette détermination, on conçoit qu'elle puisse être faite par rapport à tel ou tel bien : un cultivateur peut prendre une idée de ce qu'il serait disposé à dépenser pour avoir un cheval, de ce qu'il dépenserait pour en avoir un deuxième, et ainsi de

suite : le problème est bien autrement ardu s'il s'agit d'un revenu qui va augmentant.

Irving Fisher s'est attaqué à ce problème [1]. Il a cru pouvoir y donner une solution en supposant une société dont tous les membres seraient semblables quant aux besoins et aux goûts, et en jetant un pont vers une deuxième société ayant les mêmes besoins et les mêmes goûts, mais où l'échelle des prix serait différente. Malheureusement, l'argumentation de Fisher apparaît très contestable, et ne comportant guère de possibilités d'application.

Force est donc de se contenter, pour la courbe de l'utilité, d'une vue sommaire : ce sera une courbe dont la pente va s'adoucissant, c'est-à-dire une courbe concave. Une remarque s'impose, concernant le début de cette courbe : c'est à savoir qu'il n'y a pas lieu de la faire commencer avec le revenu à zéro : pour un individu qui n'aurait rien, le croûton, le verre d'eau qui empêchera qu'on ne meure de faim ou de soif prendrait une valeur infinie.

*
* *

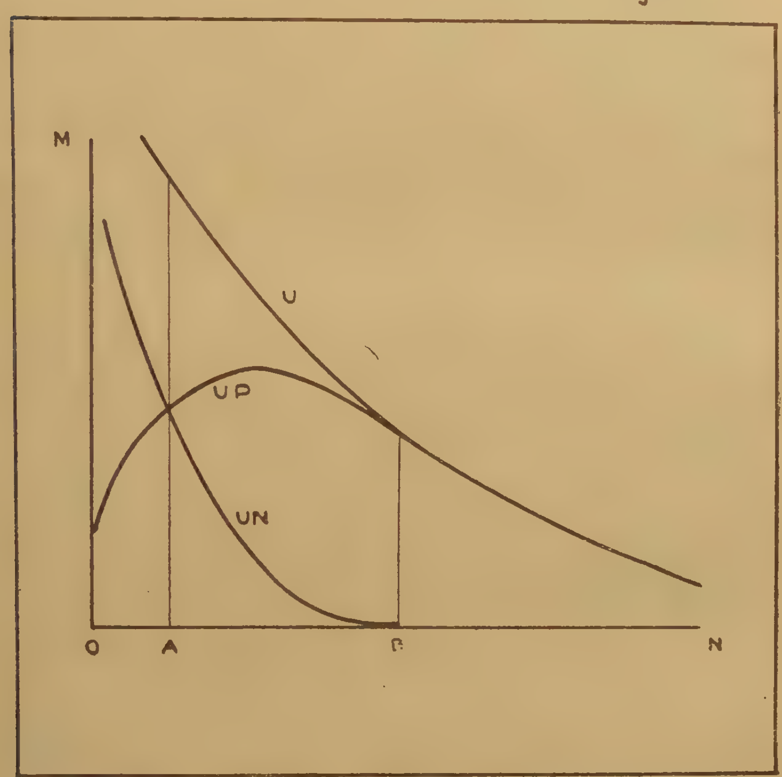
Venons maintenant à distinguer deux sortes d'utilité. On pense surtout à l'utilité positive, à savoir celle qui nous procure des plaisirs, des satisfactions. Il y a aussi une utilité qu'on appellera négative, celle qui nous délivre ou nous préserve des maux dont nous sommes ou nous pourrions être affligés : on pensera naturellement, ici, aux maladies, aux infirmités, aux incommodités. Notons qu'un même bien peut offrir à la fois l'une et l'autre utilité : grâce à la nourriture qu'on absorbe, on se maintient en vie, on évite de dépérir, et si les aliments sont bons, c'est un plaisir réel qu'en même temps on goûtera; le feu qu'on allume pendant la mauvaise saison vous empêche de souffrir du froid et vous procure une sensation fort agréable.

Essayons donc d'imaginer comment l'utilité, décroissant à mesure de l'augmentation du revenu, se partage en utilité négative et en utilité positive. On s'aidera, à ce propos, de la figure théorique ci-dessous.

1. Voir *A statistical method for measuring marginal utility, and testing the justice of a progressive income-tax*, dans les *Economic essays contributed in honor of John Bates Clark*, 1927.

Dans notre figure, les revenus s'inscrivent sur la ligne O N. Les perpendiculaires descendant des courbes de l'utilité totale (U), négative (U^N) et positive (U^P) mesurent les marges de chacune de ces utilités.

Fig. 1



L'utilité négative domine d'abord, puis elle diminue constamment, pour arriver à zéro en B. C'est seulement d'une manière exceptionnelle que ce point devra être reculé beaucoup : on pensera à des cas comme celui qui exige le poumon d'acier.

L'utilité positive commence par monter, pour constituer pendant un temps l'élément le plus important, puis descendre, et enfin, quand on est arrivé à la verticale montant de B, coïncider avec l'utilité totale.

Pour ce qui est des quantités d'utilité obtenues, la mesure est donnée par des surfaces : la surface comprise entre la courbe U et la ligne O N s'il s'agit de l'utilité totale, la surface

comprise entre U^{P} et O N s'il s'agit de l'utilité positive; quant à l'utilité négative, on la mesurera par la surface séparant U^{N} et O N, ou encore U et U^{P}.

*
* *

Après les explications fournies sur les deux sortes d'utilité, il nous est possible de passer à la notion du bien-être.

Le bien-être ne procède pas de tel ou tel élément de la condition des hommes : il exprime cette condition prise dans son ensemble; on se rappellera, toutefois, que nous avons voulu considérer le seul bien-être économique. Sous cette réserve, le bien-être sera une notion complète, correspondant à la réalité vivante.

Il vient d'être parlé d'éléments : on les trouvera dans les deux utilités, positive et négative; mais pour que notre raisonnement soit probant, il faudra y introduire chacune des deux utilités, à la fois comme étant présente et comme ne l'étant pas.

Dans le bien-être entrera l'utilité positive dont on jouit; l'utilité positive dont on ne jouit pas n'a évidemment pas à être mise dans le compte. Quant à l'utilité négative, en tant qu'on en a, elle joue assurément un rôle important; mais ce rôle consiste à annuler des maux, c'est-à-dire à remplacer une quantité marquée du signe - par un zéro. Pour ce qui est enfin de l'utilité négative qu'on n'a pas, cela représente des maux dont nous souffrons. On arrive, de la sorte, à faire le bien-être égal à l'excédent de l'utilité positive qu'on a sur l'utilité négative dont on manque.

Comment donc la quantité du bien-être variera-t-elle à mesure que le revenu grandit ? Pour répondre à cette question, revenons à la figure qu'on a vue plus haut.

Tout d'abord, l'utilité positive dont on jouit couvre moins de surface que l'utilité négative qu'on n'a pas. Le bien-être sera alors négatif, en ce sens — puisque le mot négatif peut avoir deux significations différentes — qu'on sera dans un état contraire au bien-être : on pourrait, ici, parler de mal-être.

Quand le revenu devient égal à OA, le bien-être sera à zéro. Que faudra-t-il entendre par là ? Il convient, nous semble-t-il, de ne pas évoquer, à ce point, la notion du « minimum vital » : on risquerait de s'engager dans des spéculations hasardeuses,

vu, tout d'abord, que la notion du minimum vital peut être entendue en des sens très divers. Placés devant un bien-être chiffré à zéro, devant une balance égale des éléments affectés du signe + et des éléments contraires, il nous faudra penser à un état d'indifférence.

Au-delà de OA, on est devant un bien-être positif, qui ira croissant.

La figure qui illustre notre exposé fait apparaître que, le revenu variant dans un sens ou dans l'autre, les variations en quantité de l'utilité et du bien-être seront toujours égales entre elles. Il importera, après cela, de remarquer que la quantité du bien-être sera en arrière, par rapport à l'utilité, de la quantité de celle-ci enfermée entre les perpendiculaires élevées en O et en A. Et de cette remarque une conséquence résulte, qui est d'un grand intérêt : c'est à savoir que, le revenu croisant ou décroissant, les variations du bien-être, dans chacun de ces deux sens, seront, proportionnellement, plus fortes que les variations de l'utilité. Pour illustrer cette proposition, on peut offrir à la comparaison trois séries de chiffres, tels que les séries ci-dessous, concernant respectivement le revenu, l'utilité et le bien-être; la deuxième colonne du tableau est celle où le bien-être se présente comme égal à zéro :

Revenu	50	100	150	200	250	300	350	400
Utilité	50	95	135	170	200	225	245	260
Bien-être	45	0	40	75	105	130	150	165

On a, jusqu'ici, considéré l'utilité et le bien-être par rapport aux individus. Il faut penser aussi aux collectivités, mais sur celles-ci, quand elles ne sont pas en même temps des communautés, on n'a pas lieu de s'arrêter beaucoup. S'agira-t-il, par exemple, d'une nation ? Devant l'infinie diversité que présentent les membres de cette nation, on s'efforcera de dégager des moyennes : moyennes des revenus, conséquemment de l'utilité et du bien-être, comme procédant des revenus.

Autrement intéressante est la question des communautés, lesquelles se caractérisent à la fois par la mise en commun des ressources, et l'emploi de ces ressources conforme au principe « à chacun selon ses besoins ».

Parmi les communautés, celles qui méritent particulièrement

de retenir l'attention sont les familles, en raison de leur nombre immense, du fait que par elles est assurée la perpétuation de l'humanité, et encore parce que là est le mieux réalisée la notion de la communauté.

Dans les familles normales, qui sont en énorme majorité, quelle que soit la répartition des propriétés, les revenus, tout au moins, forment une seule masse. Quant à la dépense, elle va pour partie à des frais généraux, et pour partie aussi elle satisfait aux besoins de tel ou tel membre. Comme résultat de tout cela, c'est un égal bien-être qui est procuré à chacun des membres de la famille : très rares sont les cas des enfants favorisés au regard de leurs frères et sœurs, plus rares encore les cas des enfants sacrifiés ou seulement désavantagés.

Comment donc l'égalité du bien-être est-elle réalisée ? Le problème, si on voulait entreprendre de le résoudre par des calculs, par des comparaisons entre ces membres de la famille qui présentent tant de dissemblances, apparaîtrait tout à fait insoluble : il surpasserait incomparablement en difficulté le problème beaucoup plus simple sur lequel Fisher a échoué. Ce qui rend possible la réussite si souvent constatée, on n'a pas à le chercher bien loin : elle résulte de la solidarité étroite existant au sein de la famille, solidarité fondée elle-même sur un faisceau d'affections mutuelles.

L'égalité de bien-être s'établit normalement entre les membres d'une famille : voyons maintenant comment le bien-être commun de la famille variera selon la composition de celle-ci.

Soit un célibataire jouissant d'un revenu et d'un bien-être que nous affecterons l'un et l'autre de l'indice 1.000. Il vient à se marier, et nous voici devant une famille. Si le revenu n'a pas augmenté, on peut, pratiquement, déterminer de combien il devrait être accru pour que le bien-être du ménage soit égal à celui qu'avait le célibataire : l'estimation générale est que le revenu devrait être augmenté de 50 %, ou encore de 70 %. Des enfants, après cela, viennent au monde ? pour chacun d'entre eux, pendant le temps qu'ils seront à la charge des parents, c'est une nouvelle augmentation de 30 % qu'il y aura lieu d'envisager.

Tablons donc, pour chaque personne s'ajoutant à l'ex-célibataire, sur 50 % dont il faudrait augmenter le revenu de ce dernier. Si ce revenu n'augmente pas, en regard du revenu

toujours chiffré à 1.000, les besoins — c'est-à-dire ce qu'il faudrait avoir afin de maintenir le bien-être au niveau de 1.000 — monteront à 1.500 pour le ménage sans enfant, à 2.000 s'il y a un enfant, à 2.500 s'il y en a deux, et ainsi de suite. De la sorte, le ménage sans enfant sera en dessous d'un tiers par rapport au bien-être qu'avait le célibataire : le bien-être du ménage sera donc à l'indice 666,6... Le ménage avec un enfant aura l'indice de bien-être $\frac{1.000}{2}$, soit 500; avec 2 enfants, 3, 4, 5, on sera à 1.000 divisé par 2,5, 3, 3,5, 4, soit à 400, 333,3..., 285,7..., 250.

Ces indices du bien-être que nous venons de montrer, s'abaissant quand une famille se forme et quand elle augmente en nombre, on les appelle communément des niveaux de vie. On pourrait voir ici comme des revenus rectifiés, rectifiés pour tenir compte du rapport où ils sont avec les besoins.

II.— Problèmes pratiques.

La justice dans l'impôt.

Nous proposant, dans cette deuxième partie de notre étude, de voir le rôle qu'ont à jouer l'utilité et le bien-être au regard des problèmes pratiques, c'est de la fiscalité que nous nous occuperons en premier lieu.

La fiscalité doit être organisée en tenant compte de considérations multiples. Une des fins que l'on voudra se proposer sera de conformer les lois fiscales aux exigences de la justice. Quand les gens doivent subir, au profit de la collectivité, un prélèvement, ils n'accepteront pas volontiers que ce prélèvement ne soit pas, ou ne leur paraisse pas juste, et ils protesteront avec force.

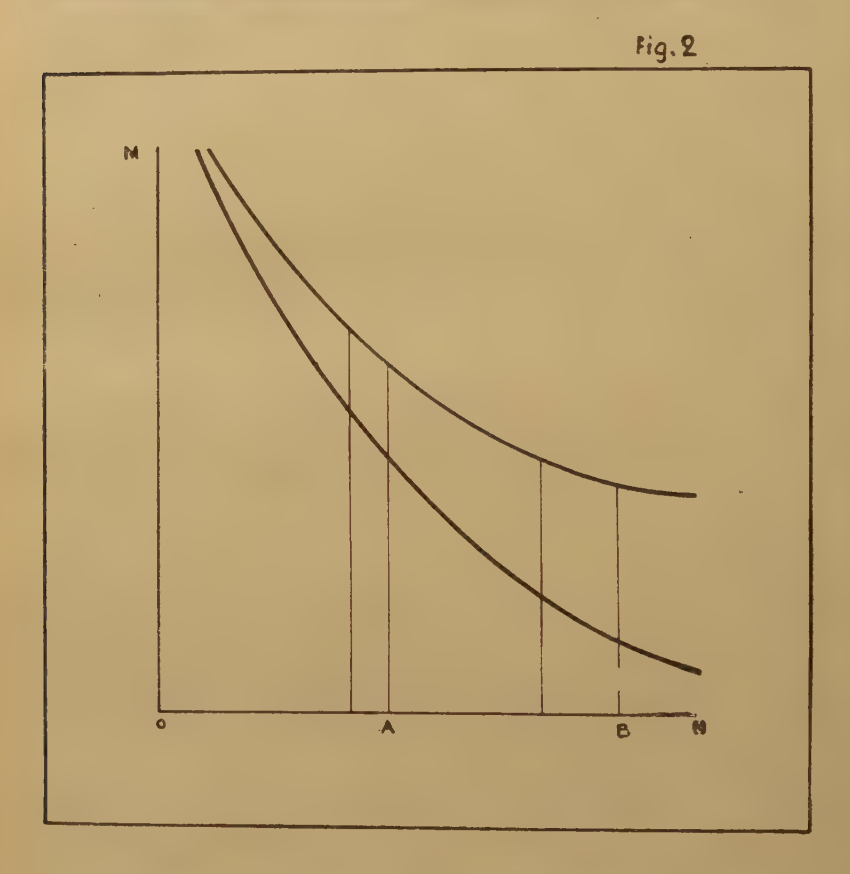
Comment donc doit-on concevoir la justice dans l'impôt ? Le principe dont la justice procède, celui qui est comme la racine profonde de la justice, c'est le principe d'égalité; mais, ceci dit, on n'est pas encore bien avancé.

Supposons, pour simplifier notre argumentation, que la fiscalité se résume en un impôt unique, lequel serait assis sur le revenu global du contribuable.

Va-t-on imposer à tous les contribuables la même cotisation, chiffrée en argent ? Le sens commun rejettera immédiatement une telle formule : on n'admettra pas que le pauvre, peinant pour obtenir seulement ce qui est indispensable à la vie, ait à verser au fisc la même somme que le richard, obligé ainsi à se passer d'une superfluité.

La Déclaration des droits de l'homme de 1789, dans son arti-

Fig. 2



cle 13, demandait que la contribution destinée à couvrir les dépenses publiques fût répartie entre tous les citoyens en raison de leurs facultés. Elle ne définissait pas ces facultés, qui, logiquement, dépendent à la fois des ressources et des besoins des contribuables; elle ne précisait pas, d'autre part, ce que serait la raison annoncée.

On arrive ainsi à la règle proportionnelle : les cotisations

obtenues par un taux uniforme appliqué à tous les revenus. Cette règle est séduisante au premier abord, parce que très simple ; mais il faut aller vers le fond des choses.

Construisons, ici, une deuxième figure. Qu'y voyons-nous ? L'impôt étant proportionnel au revenu, le revenu O B subira un prélèvement en argent double de celui que subira le revenu O A. Mais, si nous traçons deux courbes de l'utilité ayant des pentes différentes, la figure montre que la perte d'utilité correspondant aux prélèvements fiscaux sera relativement plus forte, pour le revenu le plus élevé, avec la courbe dont la descente est le moins rapide ; et ici, nous ne devons pas oublier que les pertes d'utilité, comme nous l'avons vu, ont leurs égales dans les pertes de bien-être. De ces observations il ressort, semble-t-il, que la proportionnalité de l'impôt ne peut pas être regardée comme une formulation parfaite de la justice fiscale.

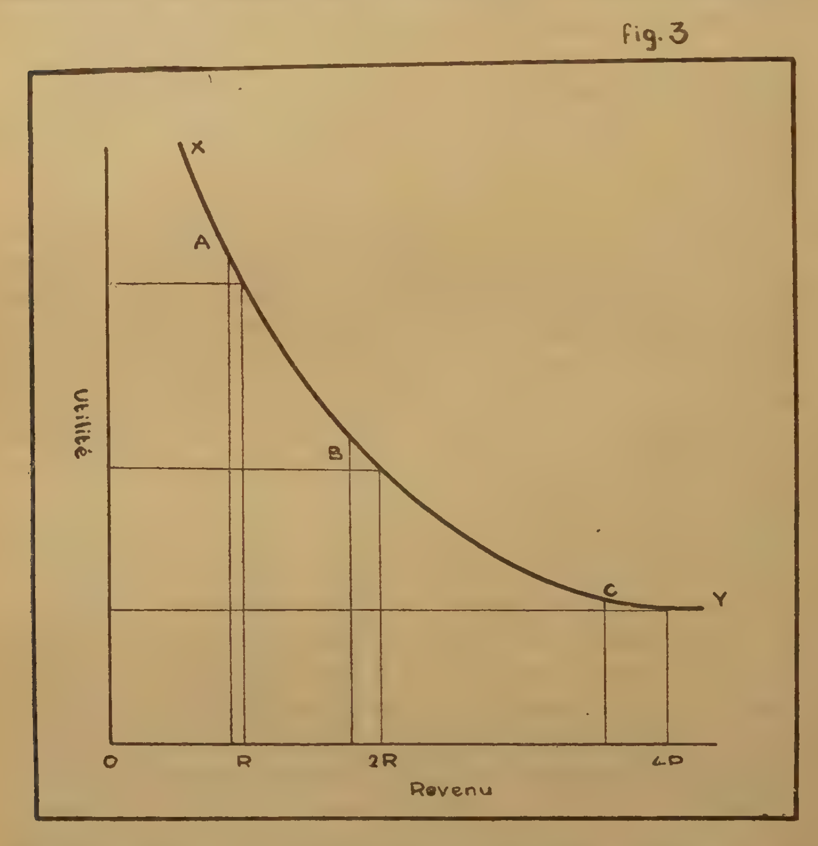
Nous sommes conduits ainsi vers la formule de Fisher, qui est de toutes la plus simple. Fisher préconise des sacrifices égaux pour tous les contribuables : égaux non pas en argent, mais en utilité — et conséquemment en bien-être, en vertu de cette variation parallèle de l'utilité et du bien-être que nous avons constatée.

D'après Fisher, la formule du sacrifice en utilité partout égal conduit à l'impôt progressif. Ce qualificatif appelle tout d'abord des critiques d'ordre grammatical. La progression suppose que dans la succession des termes d'une série s'applique une raison constante. D'autre part, les progressions peuvent aller dans le sens de l'accroissement, comme aussi dans le sens de la réduction. Là où Fisher parle d'impôt progressif, il faut dire : impôt à taux croissant, ou, pour abréger, impôt croissant. On peut imaginer aussi un impôt décroissant. L'impôt proportionnel serait l'impôt à taux constant, autrement dit l'impôt uniforme.

Si l'on adopte le principe de Fisher, à savoir l'impôt demandant à tous les contribuables des sacrifices égaux en utilité, est-ce, dans la pratique, l'impôt croissant qu'il faut établir, comme Fisher l'a cru, ou l'impôt décroissant, ou l'impôt constant ? Pour nous aider à nous faire une opinion sur cette question, recourons encore à une figure. Elle montrera quelle doit être la pente de l'utilité décroissante pour qu'il y ait lieu d'adopter l'impôt constant. Il y faut que, passant d'un revenu à un revenu double du précédent, l'utilité marginale diminue tou-

jours de moitié : c'est la figure qu'on nomme l'hyperbole équilatère.

Que l'on se place donc devant cette figure, et que, la regardant, on se demande s'il arrivera souvent que l'utilité décroisse plus que le revenu n'augmente. L'impression qu'on aura, nous semble-t-il, sera que ce cas — celui pour lequel l'impôt croissant serait indiqué — se présentera seulement quand on envisage de petits revenus, quand on considère le commencement de la courbe de l'utilité. A l'impôt décroissant il y aurait lieu de s'adresser pour les gros revenus, quand la courbe de l'utilité n'a presque plus de pente. Notons, à propos de l'impôt décroissant, que, pour un revenu doublé, il ne pourrait pas diminuer de plus de moitié; autrement, le contribuable le plus fortuné aurait à payer une cotisation inférieure à celle du contribuable moins fortuné, ce qui ne saurait être admis. Pour que l'impôt



puisse décroître de moitié quand double le revenu, il faudrait qu'à partir du point de notre ligne de base où commence le premier prélèvement l'utilité marginale ait cessé de baisser.

Nous venons de spéculer sur l'utilité : faisons revenir, maintenant, la notion du bien-être. Nous savons que les retranchements opérés par l'impôt sur le revenu amputent pareillement, si l'on parle quantités, l'utilité et le bien-être; mais nous savons aussi que les retranchements sur le bien-être diminuent celui-ci, proportionnellement, plus que n'est diminuée l'utilité. Dans la zone des petits revenus, au prélèvement fiscal supportable quant à l'utilité pourra correspondre la suppression du bien-être, voire la création d'un état de bien-être négatif : d'une telle constatation, comment ne serait-on pas troublé ? En conséquence, on se persuadera que les petits revenus doivent être l'objet de ménagements sérieux, par l'établissement, notamment, d'une exonération à la base, qui ferait exempter de l'impôt les revenus n'excédant pas une certaine somme, et sans doute aussi, quand le revenu va au-delà, soustraire à l'imposition une tranche du revenu égale à la somme dont il s'agit. Mais, quand on sera entré dans cette voie, si l'on a de la sorte réduit considérablement le rendement de l'impôt, il sera indiqué, la nécessité même se présentera, de faire une part à l'impôt croissant.

On se sera rendu compte que les toutes dernières observations ont débordé le cadre où notre discussion s'était établie, à savoir celui qui concerne la justice par l'impôt. Nous sommes conduit par là à évoquer une question très différente, celle qui concerne, comme on a dit, la justice par l'impôt. Pour cette dernière question, Carver a proposé une réponse, qui n'est pas sans doute la seule à laquelle on puisse penser, et par laquelle, conséquemment, le nouveau sujet n'est pas épuisé [2].

La pensée directrice de Carver, comme il l'a indiqué dans un de ses titres, a été de réduire au minimum le sacrifice global que l'impôt fait subir à l'ensemble des contribuables. A cette fin, il y a lieu de prélever sur les revenus tout ce qui dépasse un revenu x, déterminé de manière que l'impôt fournisse à la collective les ressources dont celle-ci a besoin. Ainsi, en

2. Voir *The ethical basis of distribution, and its application to taxation*, dans les *Annals of the American academy of political and social science*, 1895; et *The minimum sacrifice theory of taxation*, dans le *Political science quarterly*, 1904.

effet, on ménage les contribuables, pris *in globo*, au maximum. Mais il importe de faire ressortir que, si Fisher a accepté et respecté les inégalités sociales, Carver, sans l'avoir directement voulu, en a pris à son aise avec ces inégalités, et qu'il aboutissait à les réduire dans une mesure sans doute appréciable.

Nous nous sommes occupé, dans ce qui précède, de la taxation des individus : passons, maintenant, à la taxation des familles.

Chaque famille a un chef, qui représente le groupe familial devant le fisc : ce chef, faudra-t-il le traiter comme s'il était un célibataire, c'est-à-dire un isolé ? Si la réponse doit être négative, comme on peut le comprendre, quel compte lui tiendra-t-on de la composition de la famille, des charges que la femme, les enfants constituent pour lui, puisque la responsabilité lui incombe ?

Cette question a été très longtemps négligée. Les facultés dont la Déclaration des droits de 1789 voulait que dépendît la contribution de chacun résultaient elles-mêmes, ainsi qu'il a été dit déjà, des charges en même temps que des ressources. Pendant plus d'un siècle, on peut dire que, pratiquement, on n'a rien déduit de là. Un économiste comme Fisher semble n'avoir aucunement envisagé l'aspect familial de la théorie de l'impôt : il raisonne en supposant la masse des contribuables formée de familles toutes composées de même, comprenant toutes un père, une mère et trois enfants à charge, ce type de famille lui ayant paru, sans doute, le type normal.

Prenons donc un exemple. Voici un contribuable qui a une femme et un enfant à charge. Le revenu est de 600.000 francs. Va-t-on fractionner ce revenu en trois parties égales, soit 200.000 francs pour chaque personne, ou autrement ? Par là, la solution du problème ne sera pas trouvée. Pour aboutir, il nous faut revenir à ces niveaux de vie dont on a vu qu'ils indiquaient le degré de bien-être dont les familles jouissent, le revenu étant donné, ainsi que la constitution de ces familles.

Si l'on estime que la famille considérée par nous a un niveau de vie deux fois moindre que le célibataire, à revenu égal, il y aura lieu d'imposer le revenu familial de 600.000 francs au taux établi pour le célibataire ayant un revenu de 300.000 francs.

S'écarter de là, dans un sens ou dans l'autre, ce serait tenir trop compte des charges, ou pas assez[3].

Notre raisonnement suppose, bien entendu, que l'impôt est croissant. Avec l'impôt constant, la formule indiquée ci-dessus ne peut pas s'appliquer; encore moins, si l'impôt est décroissant.

Il va de soi que la justice fiscale sera réalisée d'autant mieux pour la famille que la croissance de l'impôt aura été plus justement établie.

La justice sociale.

C'est ici un problème beaucoup plus ample que le problème de la justice fiscale, dont nous venons de traiter. Il ne s'agit plus de ces prélèvements que la collectivité opère, par l'impôt, sur les contribuables, et qui, devenus aujourd'hui importants, n'abaissent cependant point les revenus de manière que la condition des gens en soit profondément modifiée : c'est toute la distribution des revenus qui est mise maintenant en question.

La fin où tend la justice sociale, c'est l'égalité, l'égalité en bien-être : précisons, en bien-être économique. C'est, ainsi, un grand thème que nous abordons, un thème sur lequel il y aurait lieu de disserter longuement, car il prête à toutes sortes de développements, mais sur lesquels nous nous bornerons à présenter de rapides observations.

L'inégalité entre les hommes a beaucoup de fâcheuses conséquences. Moralement, elle envenime souvent les rapports entre les favorisés de la fortune et les défavorisés. Chez ces derniers peut naître l'envie, que la doctrine chrétienne a mise, non sans raison, au second rang parmi les péchés capitaux, et qui est, chez qui s'y abandonne, non pas un soulagement, mais un tourment. Et pour ce qui se présente de l'autre côté, comment ne pas se reporter à ces textes des Evangiles où la possession de grands biens nous est montrée comme empêchant l'accession à la vie éternelle. Socialement, l'inégalité engendre la lutte des classes, génératrice, à son tour, de bien des maux. En sens inverse, toutefois, on peut soutenir que l'appât des richesses, dans une société inégale, est un stimulant de l'activité écono-

3. En France, dans le cas sur lequel nous avons discuté, on divise aujourd'hui le revenu par 2,5, et on impose le revenu de la famille au taux établi pour le montant du quotient familial, comme on l'appelle, qui est ici de 240.000 francs.

mique. On peut, aussi, faire remarquer que les revenus fournissent à l'épargne, relativement, d'autant plus qu'ils sont plus élevés, et l'épargne, permettant de former des capitaux, constitue un facteur de productivité.

Le fait fondamental, c'est que l'inégalité est mauvaise en soi, comme diminuant dans l'ensemble le bien-être. Tout transfert d'un revenu donné à un revenu moindre accroîtra ce bien-être général, parce que, en conséquence de la décroissance de l'utilité, la dépense procure plus d'utilité dans les petits revenus que dans les grands.

Ce qui s'impose, ce qui est admis dans tous les pays socialement évolués, c'est d'intervenir pour relever les revenus quand, pour une raison ou pour une autre, ces revenus n'assurent pas une existence supportable, ou, comme l'on dit souvent encore, décente. On pense, à ce propos, aux malades, aux infirmes, à ceux qui ne peuvent pas travailler pour gagner leur vie, ou qui, capables de travailler, ne trouvent pas de travail. Là agiront l'assistance et la sécurité sociale. Il faudra penser aussi aux économiquement faibles, pour leur donner, en diverses manières, l'aide sans laquelle ils souffriraient de trop de dénûment.

Nous venons de considérer les revenus : il faut penser aussi aux besoins. Les besoins anormaux sont à trouver notamment dans les cas de maladie ou d'infirmité qui exigent des traitements coûteux, des soins prolongés. Pour de tels cas, notre figure 1, que nous avons dessinée en pensant à la normale, serait à modifier : la courbe de l'utilité négative devrait être tracée plus haut, et atteindre plus loin la ligne de base; la courbe de l'utilité positive, au contraire, devrait être abaissée. Les mesures à envisager ici seraient du même ordre que les mesures envisagées ci-dessus pour remédier aux insuffisances de revenu.

Il est une autre sorte de besoins dont il convient que nous parlions particulièrement : les besoins qui naissent des charges de famille, ou, pour parler autrement, les besoins des familles.

On a vu plus haut comment, pour le bien-être du célibataire chiffré à 1.000, le bien-être des familles, le revenu étant supposé constant, descendait quand il y a un ménage, et que s'y ajoutent ensuite 1 enfant, 2, 3, 4, 5. Jusqu'à une époque relativement très récente, les familles ne bénéficiaient d'aucune aide. A la veille de 1789 et au temps de la Constituante, des enquêtes

sérieuses montraient que dans la plupart des foyers de France, on était accablé par le trop grand nombre d'enfants; et l'on ne trouvait alors de remède que celui d'envoyer les enfants à la mendicité. Par la suite, on les a envoyés dans les usines, pour des travaux souvent meurtriers. Un remède vraiment efficace a été apporté par ce que nous avons appelé la Révolution démographique : celle-ci a consisté à régler, c'est-à-dire à limiter la fécondité par les pratiques anticonceptionnelles et accessoirement l'avortement. Ç'a été une révolution française, comme ayant commencé en France, dans la seconde moitié du XVIIIe siècle : elle n'a pas été sans produire des conséquences graves et fâcheuses pour le pays. Après quoi, depuis un demi-siècle, une autre révolution s'est faite, française elle aussi, par l'institution des prestations familiales. A cette heure, le handicap des familles ayant des charges d'enfants a été allégé dans une mesure importante. Quand il y a, par exemple, trois enfants à charge, le bien-être, dans les familles à revenu modeste, n'est plus abaissé que d'un tiers, alors qu'auparavant il était abaissé des deux tiers. Jamais, dans l'ordre social, révolution n'a eu lieu, plus humaine et plus bienfaisante.

APPENDICE

Le bien-être et l'optimum de la population.

Le problème qui domine toute la démographie pratique est, sans conteste, celui de l'optimum de la population.

On conçoit aisément que, dans un pays par exemple, le niveau général du bien-être soit sujet à varier selon que la population sera plus ou moins nombreuse. Ceci étant, l'opinion que tout d'abord on se fait, concernant l'optimum, c'est que celui-ci sera obtenu avec le chiffre de population auquel correspond le maximum du bien-être général, entendons du bien-être individuel moyen. Mais une telle conception contient un vice grave : celui de s'attacher au bien-être, ou encore au revenu, en les considérant d'une manière abstraite, sans donner aucune attention à la quantité de vie plus ou moins grande. Ce vice a été dénoncé et combattu par Sismondi d'une manière décisive et saisissante. Au vrai, l'optimum dont il s'agit sera réalisé quand sera porté

à son maximum le produit de la multiplication du bien-être individuel par la population [4].

Pour discuter la question ainsi posée, recourons à une dernière figure, où la population sera indiquée en abscisse, et le bien-être en ordonnée.

D'après la figure, si la population égale O P, et si le bien-



fig. 4

être est à la hauteur de A, le produit population × bien-être sera mesuré par la surface du rectangle O A.

En fait, qu'en sera-t-il de la variation du bien-être, si la population, partant de très bas, va en augmentant ? Une population très rare, comme ne comportant que très peu de division du travail, à quoi on pourra ajouter d'autres raisons encore, ne jouira que de peu de bien-être. Avec l'accroissement de la

4. Voir notre *Traité de démographie*, §§ 155-156.

population, les obstacles au bien-être dont il vient d'être parlé auront moins de conséquence, et le bien-être pourra monter jusqu'en B. Mais, ensuite, le bien-être se mettra à diminuer : après avoir connu la sous-population, on pourra aller vers la surpopulation [5].

Aussi longtemps que monte le bien-être, le produit BE × P croîtra, pour être représenté, au maximum, par la surface du rectangle O B. Lorsque le bien-être sera en déclin, le résultat, quant à notre produit, sera divers, selon la pente plus ou moins forte de la baisse du bien-être. Ceci peut être constaté par l'examen de la figure. On peut y voir en effet que le produit BE × P, mesuré successivement par les rectangles O A, O B, O C, O D, O E, variera approximativement comme la série 30, 72, 108, 72, 36.

Après cela, il nous reste à appeler l'attention sur le fait que le bien-être n'est pas mesurable, du moins directement [6]. On peut, toutefois, déterminer avec une approximation acceptable le revenu individuel moyen d'un pays. Sur les possibilités qui existent de passer des variations du revenu à celles du bien-être correspondant, nous nous sommes, dans cette étude, expliqué de notre mieux.

Adolphe LANDRY.

5. Voir, à ce propos, Sauvy, *Richesse et population*, 1943, et *Bien-être et population*, 1945.

6. *Traité de démographie*, § 156.

PROGRÈS TECHNIQUE AGRICOLE ET DIMENSIONS DE L'EXPLOITATION

SOMMAIRE. — *Introduction* : Progrès technique et progrès économique. — I. *Formes de progrès technique ne comportant que des frais variables* : Utilisation de l'agent chimique, de l'agent biologique, de l'agent humain, du milieu. Egalité dans ce domaine de la petite et de la grande exploitation. — II. *Formes de progrès technique comportant à la fois frais constants et frais variables* : Supériorité de principe de la grande exploitation. Mais la petite exploitation peut se mécaniser sans s'agrandir, elle peut s'agrandir en restant familiale. — *Conclusion* : petite et grande exploitation peuvent continuer de se concurrencer.

INTRODUCTION.

Dans l'industrie, la grande entreprise réduit sans cesse la part que ses concurrents, petits et moyens, occupent sur le marché; si une telle évolution entraîne certaines conséquences qui peuvent être jugées dommageables, elle n'en reste pas moins logique, car la supériorité économique de la grande entreprise apparaît comme un fait incontestable, dont l'ampleur seule varie avec les branches de production.

L'agriculture présente un spectacle tout différent : la marche de l'humanité vers des exploitations de plus en plus petites. Les fluctuations de sens divers et de faible amplitude que peuvent faire apparaître les statistiques d'un même pays à quelques décades d'intervalle sont peu de chose à côté de cette observation capitale : plus un pays est vieux, plus l'étendue moyenne de ses exploitations est réduite. En Chine, la moyenne exploitation couvre de 2 ha. 5 à 4 h. 6, et la grande exploitation commence à ce chiffre. En Europe, l'exploitation dépassant 100 hectares reste une exception qui couvre, selon les nations, de 10 à 40 % de la superficie; en Amérique du Sud et en Australie, c'est l'exploitation occupant moins de 100 hectares qui apparaît comme une exception couvrant en Argentine 3,6 % et en Australie 14,4 % du territoire; les Etats-Unis et le Canada présentent une structure intermédiaire [1]. L'ancienneté, en effet,

1. Cf. les chiffres donnés par l'Institut international d'agriculture de Rome dans son volume *Les questions agricoles au point de vue international*, 1927.

entraîne généralement la densité de peuplement, et plus un pays est peuplé, et plus est exiguë la quantité de terre dont peut disposer chaque exploitant. Tous les pays du monde se trouvent donc promis, à moins de renoncer à multiplier la vie sur leur propre territoire, à une diminution progressive des dimensions de leurs exploitations. Le phénomène est alarmant si nous transposons dans le domaine agricole l'idée d'une supériorité économique de la grande entreprise. L'évolution de l'univers se poursuivrait dans une direction antiéconomique et aboutirait à multiplier les moins aptes, nous condamnant à une nourriture de plus en plus maigre et de plus en plus coûteuse. La conclusion est trop paradoxale et trop inquiétante pour être acceptée d'emblée. La grande ferme capitaliste ou le kolkhoze constituerait le seul remède. Le raisonnement ne comporte-t-il pas quelque faille ?

Il repose essentiellement sur une conception extrêmement simple et rigide du lien qui existe entre le progrès technique agricole et l'étendue de l'exploitation; ils varieraient en sens inverse l'un de l'autre. La petite exploitation serait nécessairement routinière et attardée, et la grande nécessairement dynamique et progressive. Toute introduction du progrès technique nécessiterait un agrandissement préalable ou parallèle des dimensions moyennes de l'exploitation, et, inversement, une prédominance des petites exploitations ne pourrait être conservée qu'en fermant la porte au progrès. Que les rapports entre progrès agricole et volume de l'exploitation soient infiniment plus complexes et plus lâches, voilà ce que nous voudrions démontrer.

Pour essayer d'y voir clair, commençons par définir les termes.

Dimensions de l'exploitation : cela s'entend clairement, tout en se définissant avec quelque difficulté. Le critérium de l'étendue est, depuis longtemps, apparu insuffisant. Le capital engagé par hectare constituerait un critérium infiniment supérieur, présentant l'avantage d'être précis et d'englober tous les éléments du problème; malheureusement, aucune statistique ne fournit ce renseignement. On est donc contraint de se tourner d'un autre côté, vers le travail. Ce sont les rapports que l'exploitant et sa famille entretiennent avec l'exploitation qui permettront de la qualifier; elle sera dite petite quand l'exploitant

fournit travail d'exécution et de direction, moyenne quand l'exploitant ne fournit qu'une partie du travail d'exécution, et grande quand il ne fournit que le travail de direction. Une telle classification, que nous retiendrons, peut être entachée de quelque imprécision, mais elle est souple et correspond à de profondes réalités.

La définition du progrès technique soulève des difficultés d'une autre ampleur. Le progrès constitue un des problèmes les plus compliqués et les moins explorés[2] de l'économie politique. Seule, la formulation du problème est simple : le but de toute activité économique étant de procurer satisfaction à un besoin avec l'effort le plus petit possible, la mesure dans laquelle ce but est atteint peut s'exprimer par la fraction $\frac{\text{satisfaction}}{\text{effort}}$; dès lors, plus la fraction est petite (1/2, 1/4), plus l'acte est « économique »; plus son efficacité est grande, plus le progrès technique est grand[3]. Mais la difficulté commence quand il s'agit de remplacer ces abstractions par des réalités.

Nous pouvons dire en première approximation : il y a progrès technique quand on obtient une augmentation de rendement par rapport à un facteur déterminé, en d'autres termes quand la satisfaction se trouve accrue par rapport à un effort qui consiste en la dépense d'un seul facteur. Ce facteur peut être constitué par de la terre (obtenir 20 quintaux de blé par hectare au lieu de 15) ou par du capital (3.000 litres de lait par vache au lieu de 2.000) ou du travail (2 hectares labourés par journée de travail au lieu d'un demi-hectare).

Une telle notion ne saurait nous suffire; ce qui intéresse l'exploitant et la société tout entière est de savoir comment ce supplément de produit a été acquis, quel sacrifice total il a fallu consentir pour l'obtenir; la nouvelle récolte de 20 quintaux de blé suppose non seulement une dépense de terre, mais une dépense de capital (engrais); le rendement accru de la journée de labour nécessite, outre la dépense de travail, une dépense de capital (tracteur).

2. Cf. cependant A. Vincent, *Initiation à la conjoncture économique*, chap. VII.
3. Cf. Fr. Perroux : « Le progrès économique s'exprime en termes de satisfaction et de coût. Il y a progrès si nous constatons une plus grande satisfaction à coût égal, une égale satisfaction à moindre coût, ou une plus grande satisfaction à moindre coût. » (*Le Capitalisme*, p. 11.)

Ainsi, l'augmentation du rendement n'a été acquise que par la dépense conjointe de deux facteurs hétérogènes; comment l'exprimer par un seul chiffre, afin de pouvoir la comparer ultérieurement à la satisfaction ? Il faut nécessairement les ramener à une commune mesure; c'est la notion de valeur qui nous la fournit, car elle permet de tenir compte de la rareté respective de ces différents facteurs. Cette évaluation du coût s'impose aussi impérieusement en économie planifiée qu'en économie libérale; aucune société ne peut, sous peine de diminuer l'efficacité de la machine économique, gaspiller un facteur peu abondant; elle doit le réserver pour les emplois où il présente la plus grande supériorité.

Mais à partir du moment où nous faisons ainsi intervenir plusieurs facteurs et introduisons la notion de prix, nous nous écartons de la notion de progrès technique, nous la dépassons pour arriver à celle de progrès économique.

Tout progrès technique ne constitue pas un progrès économique, car tout dépend précisément du prix des facteurs dont il suppose l'emploi. Le niveau de la rente foncière, du taux de l'intérêt, des salaires, joue ici une influence décisive. On sait qu'en Chine, par exemple, il est plus avantageux parfois de renoncer à la signalisation mécanique des chemins de fer et de poster le long des voies ferrées des hommes munis de drapeaux. De même, en Hongrie, le bon marché de la main-d'œuvre rendait, en 1938, le labourage à vapeur trois fois plus coûteux que le labour avec des chevaux, et bien des tracteurs, achetés en 1926-1930, furent par la suite laissés au garage [4]. Même phénomène en Egypte, où la considération du prix de revient obligea un exploitant des environs du Caire à renoncer à la moissonneuse-lieuse qu'il avait achetée et qui se révélait plus onéreuse que la moisson à la faucille [5].

Toutefois, un progrès technique augmentant le prix de revient et constituant par suite une certaine régression économique peut être accepté pour des raisons de commodité; tel est actuellement, semble-t-il, dans d'assez nombreuses circonstances, le cas de la machine à traire.

En général, pour obtenir un certain résultat, l'homme dispose

4. D. Warriner, *Economics of Peasant Farming*, 1939, p. 160.
5. Samir-Saffa, *L'exploitation d'un domaine égyptien*, thèse droit, Paris, 1948.

de plusieurs méthodes; il choisit celle qui, à l'époque et au lieu considérés, lui apparaît comme la plus avantageuse. Une récolte de betteraves peut être transportée avec une brouette, avec un tombereau, avec un camion automobile, avec un chemin de fer à voie étroite type Decauville; l'exploitant utilisera le mode de transport qui, dans la situation concrète où il se trouve, sera la moins coûteuse. On peut dire : la technique propose, l'économique dispose [6].

Il faut encore aller plus loin, et exprimer en monnaie non seulement l'effort, mais aussi la satisfaction : c'est à cette seule condition qu'on pourra les comparer facilement. Les variations du prix unitaire de la satisfaction jouent ici un rôle parallèle à celles du prix unitaire des facteurs de la production; elles décident du caractère économique ou non de tel progrès technique déterminé; c'est le prix du lait sur le marché qui déterminera l'exploitant à faire procéder ou non au drainage de sa prairie.

Progrès technique et progrès économique entretiennent donc des rapports complexes, le facteur économique (coût des facteurs-prix de vente du produit) freinant ou accélérant le progrès technique. Si le niveau des salaires hongrois rend l'usage du cheval plus avantageux que celui du tracteur, c'est le haut niveau atteint par les salaires aux Etats-Unis qui y a provoqué la motorisation de l'agriculture.

Nous pouvons, transposant ce mécanisme dans le domaine qui nous occupe, poser notre problème dans les termes suivants : dans quelle mesure les dimensions de l'exploitation agricole permettent-elles au progrès technique de se transformer en progrès économique ? Cette transformation peut-elle s'opérer à tous les échelons de l'exploitation, ou ne se constate-t-elle qu'aux échelons supérieurs, et, dans cette dernière hypothèse, à quel niveau se situe le seuil de la transformation ?

Pour répondre à la question, une distinction nous paraît capitale : celle des formes du progrès technique qui ne comportent que des frais variables et celles qui comportent à la fois frais variables et frais fixes.

6. Formule inspirée de celle de G.-H. Bousquet : « La technique présente des solutions, l'économique opère le choix définitif. » (*Institutes de science économique*, t. II, p. 108.)

I. — Formes de progrès technique ne comportant que des frais variables.

Ces formes ne supposent aucune installation générale dont l'entreprise aurait à supporter la charge; elles ne comportent aucune dépense préalable dont le montant serait indépendant du nombre des unités produites. En un mot, elles n'entraînent pas de frais constants, elles n'entraînent que des frais variables. Le coût unitaire n'est donc pas plus élevé pour ceux qui produisent peu que pour ceux qui produisent beaucoup. La petite exploitation se trouve ici sur un pied de parfaite égalité avec la grande.

Or, les progrès techniques qui présentent de tels caractères sont chose courante dans le domaine de la production agricole. Les plus communs sont ceux relatifs à l'utilisation de l'agent chimique, de l'agent biologique, de l'agent humain et du milieu.

Le recours aux engrais chimiques comme agent de fertilisation a constitué l'une des principales innovations du XIXe siècle; le progrès se perpétue au XXe siècle, non seulement parce que les analyses des savants permettent d'obtenir de ces engrais une utilisation de plus en plus efficace, mais aussi parce qu'après les avoir appliqués presque uniquement aux céréales et aux plantes sarclées, on apprend depuis un quart de siècle à les utiliser sur les prairies naturelles. La petite exploitation ne présente ici aucune infériorité sur la grande; si le faible volume de ses achats lui vaut, de la part de ses vendeurs, des conditions de prix et de livraison moins avantageuses que celles consenties aux gros clients, le groupement syndical ou coopératif a depuis longtemps éliminé cette inégalité.

L'agent biologique[7] a été l'occasion de progrès parallèles auxquels la petite exploitation se trouve aussi apte que la grande. Ils se manifestent pour la plante et l'animal aussi bien dans le perfectionnement de ces deux agents que dans leur utilisation.

La plante n'est, pour reprendre des images quelque peu incohérentes mais traditionnelles, que le laboratoire ou la machine

7. Cf. H. Noilhan : « Le progrès agricole est essentiellement de nature biologique et secondairement d'ordre mécanique. » (*Techniques industrielles et techniques agricoles*, 1948, p. 163.)

qui transforme en éléments assimilables par l'organisme de l'animal ou de l'homme certains principes qu'elle puise dans le sol et l'atmosphère. On parvient à accroître sa puissance de transformation par la sélection et l'hybridation. Il devient dès lors possible d'adopter une variété de plus gros rendement ou de plus grande résistance, de substituer une plante plus productive à une autre qui l'était moins, de combiner un assolement plus judicieux qui assure, d'une façon entièrement gratuite pour l'homme, une élimination plus parfaite des mauvaises herbes, une exploration plus complète par les racines des différentes couches du sous-sol, une meilleure utilisation de la plante (alimentation des animaux à l'aide d'herbe jeune, infiniment plus riche en protéine que l'herbe adulte ou vieillissante, conservation mieux assurée des grains et des fourrages).

L'animal connaît des perfectionnements de même nature. D'un côté, il absorbe une certaine quantité d'aliments dont l'hétérogénéité n'empêche pas de calculer la valeur nutritive grâce à une unité commune dégagée par les biologistes : l'unité fourragère. De l'autre, il donne de la viande, du lait, des œufs, de la laine. A ration égale, certains sujets « rendent » plus que d'autres, ou, pour fournir la même quantité de produits, absorbent une moindre quantité de nourriture [8]. Les individus à faible « indice de consommation » sont d'une exploitation manifestement plus économique que ceux qui présentent un indice supérieur à la moyenne. Leur utilisation est aussi accessible à la petite qu'à la moyenne et à la grande entreprise.

Un autre progrès a trouvé son point de départ dans l'observation suivante : la dépense alimentaire nécessaire pour obtenir un croît de 1 kilo est d'autant plus forte que l'animal est plus âgé [9]. Un abattage tardif élève donc à la fois le coût marginal et le coût moyen, un abattage précoce les abaisse. L'emploi de cette méthode, est-il besoin de le faire remarquer, n'est en rien influencé par les dimensions de l'exploitation.

8. Au Danemark, « tandis qu'il y a une dizaine d'années un porc exigeait, pour passer de 18 à 85 kilos, une consommation de 3,8 unités par kilogramme vif, la moyenne actuellement correspondante est de 3,4 unités. Certaines familles privilégiées donnent le kilo avec 3,2 seulement. » (A. Leroy, *Le Porc*, Paris, Hachette, 1937, p. 150).

9. Cette ration, en ce qui concerne les bovins, est de 1,6 unité fourragère à l'âge de 2 mois, de 2,1 à l'âge de 12 mois, de 2,8 à l'âge de 24 mois, de 3,5 à l'âge de 3 ans (A. Leroy, *Elevage rationnel des animaux domestiques*, Paris, Hachette, p. 51).

L'évocation de quelques complexes agricoles et leur analyse permettront de faire apparaître le rôle déterminant que de telles méthodes ont joué et continuent de jouer dans l'évolution économique.

Considérons la Révolution Agricole qui se déroula en France au XVIIIe siècle en s'inspirant des leçons de l'Angleterre, qui elle-même avait imité les Flandres. Si l'on fait abstraction de ses aspects juridiques, économiques, sociaux, on constate que, du point de vue technique, elle comporte essentiellement les faits suivants : suppression de la jachère, introduction des prairies artificielles et des plantes-racines, substitution partielle de l'assolement quadriennal à l'assolement triennal, amélioration du bétail grâce à une meilleure alimentation, à la sélection et à l'introduction de reproducteurs étrangers.

De pareilles techniques s'accommodent de toutes dimensions d'exploitation, et de fait, leur introduction et leur généralisation ne provoquèrent aucun mouvement de concentration. Leur caractère essentiellement biologique et agricole explique la chose. On ne le retrouve pas dans la Révolution Agricole du XIXe siècle qui fut à base industrialiste (recours aux engrais chimiques et à la machine) et qui favorisa dans une certaine mesure la grande exploitation (la grande ferme à betteraves de la région parisienne et du nord de la France, le grand vignoble méditerranéen). La Révolution Agricole du XXe siècle participe des caractères de ses devancières, à la fois industrialiste (engrais et machines) et biologique (génétique, nutrition améliorée des plantes et des animaux) : du coup, le mouvement de concentration s'est ralenti, ou plus exactement, il présente des variantes locales extrêmement dissemblables, selon que la région étudiée connaît l'une ou l'autre forme du progrès. De là résultent des jugements contradictoires également fondés[10].

Une autre transformation agricole doit ici être rappelée, celle que le Danemark a fait subir à son économie rurale après 1875. Ce pays s'est alors spécialisé dans le domaine de la production animale, et a fait porter son effort vers l'obtention de beurre, de bacon et d'œufs. Les trois pièces maîtresses de sa politique furent les suivantes : intensifier la production par l'agriculture

10. Cf., en sens opposé : Truchy, *Comptes rendus à l'Académie d'agriculture*, 29 nov. 1939; R. Dumont, *Revue d'économie contemporaine*, déc. 1943.

nationale d'aliments pour le bétail (une grande place fut donnée aux plantes-racines, aux prairies artificielles et aux prairies temporaires; les prairies naturelles qui ne fournissent qu'une moindre quantité d'unités fourragères à l'hectare furent délaissées et le Danemark est l'un des pays d'Europe où ces prairies occupent la plus petite superficie relative : 7,2 % de la surface cultivée en 1926, contre 20,5 en France) — acheter à l'étranger, au prix mondial alors particulièrement avantageux, les aliments de complément nécessaires (tourteaux, maïs), — perfectionner les méthodes d'élevage et d'entretien; le bétail fut sélectionné par des sociétés d'élevage pratiquant le contrôle laitier, des laboratoires étudièrent scientifiquement les rations qui doivent être distribuées aux bêtes, leurs conclusions furent largement vulgarisées, afin que chacun pût faire passer dans la pratique le proverbe populaire : « On trait les vaches par les dents. »

Ces méthodes se révélèrent d'une grande efficacité. En cinquante ans, le pays tripla ses bovins, décupla le nombre de ses porcs et centupla celui de ses pondeuses; il parvint à présenter la plus forte densité de bétail bovin pour toute l'Europe (82 têtes pour 100 habitants contre 35 en France, 27 aux Pays-Bas et 16 en Grande-Bretagne). Les rendements atteignirent les plus hauts niveaux connus (3.500 litres de lait par an contre 2.500 aux Etats-Unis).

Or, ces progrès se sont accomplis dans le cadre de la petite et de la moyenne exploitation. Les statistiques officielles nous révèlent en effet à la veille de la guerre la répartition suivante :

Dimensions de l'exploitation	Pourcentage du nombre des exploitations	Pourcentage de la superficie cultivée.
De 0,55 à 3,3 ha.	21,3	2,5
De 3,3 à 15 ha.	44,1	21,8
De 15 à 60 ha.	32	56,7
De 60 à 120 ha.	2	10
De 120 à 240 ha.	0,4	4,6
Plus de 240 ha...........	0,2	4,4

Ainsi, les exploitations inférieures à 60 hectares représentent 81 % de la superficie.

On peut même compléter ces moyennes par quelques précisions suggestives.

La densité en bétail n'est pas indépendante des dimensions de l'exploitation et varie comme suit [11] :

	Nombre de vaches par 1.000 ha.
De 0 ha. 55 à 1 ha. 70	940
De 1 ha. 70 à 3 ha. 30	844
De 3 ha. 30 à 5 ha.	717
De 5 ha. à 10 ha.	562
De 10 ha. à 15 ha.	481
De 15 ha. à 30 ha.	426
De 30 ha. à 60 ha.	320
De 60 ha. à 120 ha.	298
De 120 ha. à 240 ha.	333
Au-dessus de 240 ha	408

Malgré une remontée partielle à la fin de son parcours, la courbe est largement descendante; elle traduit ce phénomène que c'est la petite et la moyenne exploitation qui présentent les plus hauts indices de progrès.

Si, du domaine technique, on passe à l'économique et si l'on recherche quelle est, au point de vue de la rentabilité, la grandeur optima de l'exploitation au Danemark, on trouve dans les calculs de Colin Clark une réponse à la question. Le revenu moyen du capital, après déduction du salaire mérité par l'exploitant et sa famille, variait comme suit en 1931-1933 [12] :

Exploitations :

Moins de 10 ha. : 0,6 %; De 10 à 15 ha. : 1,15 %; De 15 à 30 ha. : 1,75 %; De 30 à 50 ha. : 1,55 %; De 50 à 100 ha. : 1,60 %; Au-dessus de 100 ha. : 0,90 %.

La faiblesse du revenu s'explique par la date de la période étudiée : l'agriculture danoise qui vit en grande partie de ses exportations a été profondément touchée par la crise mondiale. La courbe n'en est pas moins éloquente : le maximum de rentabilité se situe au niveau de la moyenne exploitation (de 15 à 30 ha.); ses bénéfices sont doubles de ceux de la grande.

Le phénomène n'est pas spécial au Danemark. Observant l'économie agricole suisse, qui, elle aussi, est en grande partie spécialisée dans la production laitière (avec cette différence que le lait est transformé en fromage et non en beurre),

11. Motte, *La petite ferme danoise*, *Paris*, Maison rustique, 1933, p. 109.
12. Colin Clark, *The conditions of economic progress*, p. 271.

Colin Clark a fait les mêmes calculs et a trouvé les résultats suivants pour 1932-1933[13] :

Exploitation :

5-10 ha. : 0,16 %;
10-15 ha. : 0,76 %;
15-30 ha. : 1,13 %;
Au-dessus de 30 ha. : 0,60 %.

Ici encore, dans l'emploi de l'agent biologique, la moyenne exploitation affirme une nette supériorité sur la grande.

Si, des vieux pays européens, nous passons aux Etats-Unis qui évoquent encore pour beaucoup l'idée d'une agriculture ne recourant qu'à l'agent mécanique dans le cadre de grandes exploitations motorisées, nous observons tout autre chose que cette image d'Epinal. L'analyse y fait apparaître un progrès agricole complexe qui donne souvent la première place à l'agent biologique et à la petite et moyenne exploitation.

L'évolution de l'étendue moyenne des fermes de 1909 à 1936 présente une allure toute différente selon que l'exploitation pratique surtout la culture des céréales, où la machine joue un rôle décisif dans l'abaissement des prix de revient, ou s'adonne à la production animale où la machine ne joue qu'un rôle mineur. Les fermes à blé ont vu leur superficie passer, dans le Nebraska et l'Oklahoma, de 157 à 225 acres, dans l'Orégon et le Washington, de 600 à 925 acres. Par contre ,les fermes de l'Illinois et du Iowa, qui pratiquent l'engraissement du bétail, ont vu la leur passer, dans le même temps, de 110 à 135 acres, tandis que les fermes à lait de l'Indiana et de l'Ohio passaient de 60 à 65 acres, et celles du Minnesota et du Wisconsin de 91 à 95 acres[14]. Ainsi, les formes les plus modernes de l'utilisation du bétail s'accommodent d'exploitations dont les dimensions sont très notablement inférieures à celles qui reposent sur l'emploi de la machine et ne les ont élargies que de 5 à 23 %, tandis que ces dernières se sont agrandies de 50 %.

Portons plus haut nos regards, et cherchons à prendre une vue d'ensemble du progrès agricole aux Etats-Unis. Le volume

13. Id., *ibid.*
14. *Technology of the Farm*, p. 67.

de la production par unité de travail a évolué comme suit[15] :

1897-1901 : indice 100;
1907-1911 : indice 97,2;
1917-1921 : indice 107;
1927-1931 : indice 132.

Or, la valeur des bâtiments, du matériel et du bétail employés par unité de travail présente, au cours de la même période, les variations ci-dessous[16] :

1900 : 100	1920 : 121
1910 : 98	1930 : 119

Ainsi, dans la troisième décade du siècle, le progrès a porté la productivité de 107 à 132 et a été accompagné, non pas d'un accroissement correspondant du capital, mais d'une légère décapitalisation. Ce n'est donc pas de nouveaux investissements, que l'on peut juger *a priori* plus accessibles à la grande qu'à la petite exploitation, qui expliquent l'accroissement de productivité constaté. C'est d'un autre côté qu'il faut nous tourner.

Pour ce qui est de la production animale, le Dr Baker attribue son augmentation à deux causes dont il précise l'influence respective : 2/5 seraient dus à l'accroissement du rendement par tête (lait, viande); 3/5 seraient dus au remplacement du bœuf et du cheval par des animaux plus rémunérateurs (vaches laitières, porcs)[17].

Dans le domaine de la production végétale, on invoque généralement les deux mêmes séries de phénomènes, et on insiste surtout sur le second : remplacement de cultures moins productives par des cultures plus productives à l'acre. Dans la Corn Belt et le Central Great Plain, le blé a reculé devant le maïs; dans le Sud, le maïs a reculé devant le coton; en Floride, on développa la canne à sucre, et en Californie, les cultures de fruits et de légumes[18].

L'emploi de ces méthodes biologiques, dans l'ensemble et sauf

15. *America's Capacity to Produce*, reproduit par *Etudes et Conjonctures, Economie mondiale*, juin 1947, p. 61.
16. Colin Clark, *op. cit.*, p. 253-254.
17. Colin Clark, *op. cit.*, p. 254.
18. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 1929, p. 115.

atténuation de détail à y apporter, ne comporte pas d'investissements ni de frais fixes et se révèle par suite aussi économique dans la petite et la moyenne exploitation que dans la grande.

L'emploi de l'agent humain paraît bien présenter des caractères analogues. L'homme reste un facteur important de la production agricole et les méthodes qui assurent son efficacité accrue semblent accessibles à la petite et à la moyenne exploitation dans les mêmes conditions, peut-être même dans des conditions plus favorables qu'à la grande. La chose paraît peu contestable dans le domaine de la qualité comme dans celui de la quantité.

Dans le premier, le travail agricole présente des traits particuliers du fait qu'il s'applique à la vie, c'est-à-dire à un phénomène à la fois continu et fragile. Elle exige de lui des soins ininterrompus qui ignorent nos habitudes sociales et ne s'accommodent pas de nos jours chômés. La passion d'un petit ou moyen exploitant qui travaille pour son propre compte ne saurait être remplacée par le dévouement, nécessairement limité, d'un salarié. Les soins délicats que réclame l'être vivant supposent également une patience qui ne saurait être demandée à l'ouvrier le plus consciencieux. D'une façon générale, l'agriculture a été qualifiée « d'art de la localité »; elle suppose une adaptation souple et incessante à des conditions variées de sol et de climat; elle demande impérieusement de la part de l'homme une création continue : un peuple d'exploitants en contact intime et intéressé avec la réalité satisfait mieux ce besoin d'un peuple de salariés nécessairement plus mobile et moins solidaire. De telles exigences se trouvent aggravées par le progrès contemporain. Il comporte de plus en plus souvent des soins minutieux ou des observations délicates [19]. Toutes les fois qu'il suppose l'intervention de l'homme en tant qu'être pensant et adaptant ses décisions à une situation changeante, un système de petits et moyens exploitants instruits se révèle plus efficace qu'un régime de grandes exploitations où seul le patron a reçu une formation professionnelle suffisante.

Dans le domaine de la quantité, la petite et la moyenne

19. Exemples : appréciation du moment opportun où doit être appliqué tel traitement contre les ennemis d'une culture, où doit être cueillie telle variété de fruit; appréciation des qualités qui permettront la sélection des reproducteurs; appréciation des rations qui peuvent être économiquement utilisées par tel animal, etc.

exploitation ne paraissent pas présenter la même supériorité sur la grande, mais paraissent pouvoir rivaliser avec elle. Le rendement d'une heure de travail dépend, en effet, pour une partie notable, de la méthode utilisée. L'organisation scientifique du travail cherche précisément à dégager, dans chaque cas, la méthode la plus convenable. S'inspirant des principes analysés par Taylor, elle étudie les problèmes de la fatigue, des gestes, de l'organisation des chantiers, des loisirs (quotité, répartition). Bien qu'elle en soit encore à ses débuts, elle s'est révélée capable d'obtenir un accroissement sensible dans le rendement du travail. La petite et la moyenne exploitation, dans la mesure où elles recourent plus fréquemment au travail manuel que la grande exploitation, ordinairement mécanisée, sont appelées à profiter plus largement qu'elle des progrès qui, peu à peu, seront acquis dans cette direction.

Une objection, toutefois, peut être soulevée. L'observation révèle une indifférence à peu près totale de la petite et de la moyenne exploitation pour l'organisation scientifique du travail, tandis que la grande manifeste à son égard un intérêt qui, pour rester encore limité, est parfois très grand. Les faits allégués ne sont pas niables et s'expliquent sans difficulté. La petite exploitation emploie du travail familial qu'elle ne paie pas, qui lui paraît entièrement gratuit, et qui l'est effectivement en grande partie malgré l'institution du salaire différé. Par ailleurs, l'organisation scientifique du travail suppose des expériences préalables qui peuvent être longues et coûteuses, la petite exploitation ne saurait les entreprendre. Mais cette considération ne suffit pas à résoudre le problème, car on peut se demander si elles doivent être l'œuvre des particuliers ou celle de l'Etat.

Par là se trouve abordé un dernier ordre de questions, l'utilisation du milieu et de ses progrès par les exploitations de différentes grandeurs.

On connaît la distinction classique d'Alfred Marshall entre les économies internes et les économies externes[20]. Les premières sont celles dont profite telle ou telle entreprise particulière par suite de son emplacement ou de ses méthodes. Les secondes sont celles qui tiennent à l'organisation générale de la branche

20. A. Marshall, *Principes d'économie politique*, t. I, p. 482 et 525.

de production en question : facilités d'approvisionnement, informations sur les marchés, par exemple. Les petites entreprises en profitent dans la même mesure que les grandes. On peut même soutenir que leur gain est plus accusé, car, en général, les progrès de cette organisation aboutissent simplement à mettre à leur disposition des facilités que la grande entreprise parvenait à se procurer grâce à ses capitaux, et dont elle gardait pratiquement le monopole.

Or, il semble que ces économies externes tiennent une place particulièrement large dans le domaine de la production agricole; elles sont à évoquer ici, car. outre leur intérêt scientifique, elles présentent un intérêt pratique d'une immense portée : leur réalisation peut constituer l'objectif d'une politique agricole constructive de la part de l'Etat.

Le milieu physique forme comme l'atelier où travaille l'agriculteur. Pour l'aménager selon les commodités de l'homme, il faut disposer de moyens matériels extrêmement puissants, parfois même également de certains droits de la puissance publique. La grande exploitation a pu parfois posséder les premiers et s'en contenter; elle n'a jamais possédé les seconds. En fait, c'est donc l'Etat seul qui peut, directement ou indirectement, procéder à ces « bonifications » qui revêtent alternativement et parfois simultanément les formes les plus variées : irrigation, drainage, établissement de chemins d'exploitation, adduction d'eau potable, électrification [21].

A. Marshall mentionne aussi l'enrichissement du milieu économique : « L'accroissement du montant total de la production augmente les économies qui ne tiennent pas directement à la situation individuelle des différentes entreprises. Les plus importantes d'entre elles résultent du développement des branches d'industrie corrélatives qui s'aident mutuellement les unes les autres. » [22]. Cette analyse s'applique exactement à l'entreprise agricole : la création et le développement d'industries puissantes fournissant engrais et machines, mettant à la disposition de tous des pièces de rechange dont seule la grande exploitation pourrait entretenir des stocks, des engrais composés dont seule la grande exploitation pourrait se procurer

21. En lire une analyse dans le premier rapport de la Commission de modernisation de l'équipement rural, Paris, sept. 1946 (Commissariat général du Plan de modernisation et d'équipement).

22. A. Marshall, *op. cit.*, p. 525.

les composants et assurer le mélange, ont manifestement servi la petite et la moyenne exploitation plus que la grande. Il en est de même pour les usines et équipements chargés d'assurer le traitement des produits agricoles; la grande exploitation seule peut avoir sa sucrerie et son entrepôt frigorifique particuliers; la petite et la moyenne exploitation accèdent à leurs bienfaits dès que se créent une sucrerie ouverte à tous les planteurs de betteraves, un centre frigorifique ouvert à tous les producteurs. L'utilisation de semences et de reproducteurs sélectionnés est restée le privilège de la grande exploitation tant qu'il fallait les obtenir soi-même; elle s'est étendue à la petite et à la moyenne exploitation du jour où leur production a été suffisante pour que chacun pût en acquérir facilement sur le marché.

L'enrichissement du milieu intellectuel met en jeu le même mécanisme. Le développement des recherches agronomiques, une connaissance plus approfondie des sols, de leurs propriétés, de leur fertilisation, de leur évolution, une science plus exacte des lois du développement physiologique des plantes et des animaux, leur vulgarisation étendue aux plus petits villages, tout cela met le petit et le moyen exploitant sur un pied d'égalité avec le grand exploitant qui, pendant longtemps, a détenu le monopole des connaissances professionnelles. De même, les émissions de la radio et le journal quotidien ou hebdomadaire qui les informent en temps voulu du cours du marché leur assure une position tactique comparable à celle que les loisirs et les relations procuraient jadis aux seuls grands exploitants.

Les progrès du milieu, quelles que soient leurs formes, ont donc finalement pour effet de niveler les conditions de la concurrence, de mettre à la disposition des petits et moyens exploitants des moyens d'action matériels et spirituels dont ils sont restés longtemps dépourvus; ils en sont les principaux bénéficiaires.

Ainsi, qu'il s'agisse de progrès techniques relatifs à l'utilisation de l'agent chimique, de l'agent biologique, de l'agent humain ou du milieu, tous, du fait qu'ils ne comportent pas de frais constants, mais seulement des frais variables, sont aussi utilisables par la petite et la moyenne exploitation que par la grande.

Examinons maintenant les formes de progrès technique qui comportent les deux espèces de coût.

II. — Formes de progrès technique comportant à la fois frais constants et frais variables.

Les frais constants se traduisent concrètement par un bien durable : installation fixe (silo, par exemple), machine. C'est la forme la plus spectaculaire du progrès. Elle flatte l'amour-propre de l'exploitant, auquel elle vaut un surcroît de considération sociale. Il l'adopte plus volontiers que l'autre forme de progrès qui reste comme cachée et clandestine. Sans doute lui impose-t-elle la charge de l'investissement, mais cette charge même fait connaître à ses voisins la qualité de son esprit et l'état florissant de ses finances : le tracteur possède une valeur d'ostentation dont est dépourvu le sac d'engrais ou de semence sélectionnée. Plus visible que l'autre, cette forme de progrès a été également plus étudiée, à la fois parce qu'elle a davantage frappé l'observateur et se prêtait, du fait même de sa durabilité matérielle, à un examen plus facile.

Le mécanisme par lequel elle avantage très notablement la grande entreprise par rapport à la petite a été très exactement décrit[23]. Les frais constants comprennent essentiellement le prix d'achat de la machine qui, sauf exception négligeable, est le même pour la petite que pour la grande entreprise. Or, l'amortissement n'est pas proportionnel au temps d'emploi, il l'est plutôt au temps-calendrier, pour reprendre l'expression de Simiand. La moissonneuse-lieuse qui coupe chaque année 10 hectares de céréales ne durera pas cinq fois plus longtemps que celle qui en coupe 50. La fraction du prix d'achat grevant chaque hectare sera donc plus forte pour le petit domaine que pour le grand. Par ailleurs, les frais variables (attelage, conducteur, ficelle-lieuse) seront les mêmes dans les deux cas (sauf atténuation de détail). Le prix de revient total qui comprend les frais variables majorés de la quote-part des frais constants (ici l'amortissement) sera donc plus élevé pour la petite que pour la grande. Cette dernière est donc infiniment plus apte que la première à profiter de la machine[24].

23. Cf. Fr. Perroux, *Cours d'économie politique*, t. II, 3e éd., 1941, édit. Domat-Monchrestien, p. 346, et Colson, *Cours d'économie politique*, t. I, 2e éd., p. 228.

24. « C'est le montamt élevé des frais constants par rapport aux frais variables qui veut que l'emploi des machines soit généralement moins rémunérateur dans la petite culture que dans la grande. (Dr Laur, *Economie rurale de la petite et moyenne culture*, 3e éd., p. 211, Payot, Genève.)

L'infériorité économique de la petite exploitation se trouve encore aggravée en de nombreux pays par la polyculture qui l'oblige à multiplier les catégories de matériel et à gonfler démesurément les investissements pour acheter des machines, dont chacune ne travaille qu'un très petit nombre de jours par an (par exemple, l'arracheuse de pommes de terre).

Cette infériorité se traduit dans la comptabilité par des frais de machines plus élevés pour la petite exploitation que pour la grande. Ainsi, d'après les recherches du Secrétariat des Paysans suisses sur la rentabilité de l'agriculture, la valeur du cheptel mort par hectare variait comme suit avec les dimensions de l'exploitation (en francs)[25] :

Exploitations :	Moyenne 1934-1935	Moyenne 1901-1935
De moins de 5 ha	594	476
De 5 à 10 ha.	521	452
De 10 à 15 ha.	483	416
De 15 à 30 ha.	460	356
De 30 ha. et plus	388	302
Moyenne	505	421

La petite exploitation est donc amenée à investir par unité de surface un capital supérieur de 50 % environ à celui qu'investit la grande. On conçoit qu'il en résulte pour elle certaines impossibilités[25 bis].

Cette surcharge en capital des petites exploitations apparaît aussi dans les statistiques anglaises. Voici quel était, en 1932, le capital engagé par acre, exprimé en livres, dans les comtés de l'Est[26] :

Le phénomène n'est d'ailleurs pas spécial à la machine[27], il

25. Laur, *op. cit.*, p. 207.

25 *bis*. « Il est difficile d'utiliser de manière vraiment rationnelle les machines, les véhicules, les instruments aratoires dans les exploitations de moins de 10 hectares, et cela quand bien même on se livrerait à une culture intensive. » (Laur, *op. cit.*, p. 207.)

26. Menzies Kitchin, *Economic Journal*, déc. 1934.

	Capital total	Capital-machine
Exploitations de 20-50 acres	12,42	2,51
Exploitations de 300-500 acres	8.17	1.42

27. Il faut ajouter que l'emploi de la machine par la petite exploitation reste, quand il devient possible, moins avantageux. Elle n'emploie nécessairement que

s'observe pour toute méthode comportant des frais constants. Ainsi, la substitution de la force motrice de l'animal à celle de l'homme a constitué un immense progrès, qui n'est dépassé que depuis un demi-siècle : la grande exploitation en a profité plus pleinement que la petite.

Observant l'économie agricole de la Suisse, le Dr Laur écrit : « L'utilisation des animaux de trait proprement dit est généralement beaucoup plus imparfaite dans la petite culture que dans la grande; aussi le petit paysan renonce-t-il généralement à faire l'acquisition de bêtes de trait au sens propre du terme et se sert-il de vaches ou de génisses pour effectuer les travaux. »[28].

De son côté, Doreen Warriner a dénoncé le surpeuplement des exploitations paysannes de l'Europe centrale et orientale en animaux de trait. Certains Roumains et Hongrois en arrivent à entretenir une paire de bœufs pour 5 hectares de culture extensive; encore s'agit-il de gens sages; d'autres, sur la même surface, remplacent le bœuf par le cheval, conduite anti-économique qui s'explique en grande partie par des considérations sociales, le paysan à chevaux se situant dans la hiérarchie sociale nettement plus haut que le paysan à bœufs[29].

D'une façon plus précise, Venn nous apprend que le nombre d'acres travaillées par cheval est de 11,9 dans les exploitations de 20-50 acres et monte à 29,4 dans les exploitations de 300-500 acres[30].

L'adoption de toute forme de progrès technique comportant des frais constants, et en particulier de la machine, ne devient donc économique que dans le cadre de la grande exploitation. La chose est grave quand on pense aux miracles accomplis par la machine dans la réduction des temps de travail nécessaires. Il a été calculé aux Etats-Unis que le « nombre d'homme-heures nécessaires à la culture d'une acre » était tombé pour le maïs de 182 en 1850, à 37 en 1924, et pour le blé de 62 à 15[31].

C'est d'un tel progrès que la petite exploitation devrait se

de petites machines; or, leur conduite exige toujours au moins un homme. Ainsi, le gros tracteur de 60 CV. laboure en une journée une plus grande surface qu'un tracteur de 25 CV. et se contente, comme ce dernier, d'un seul conducteur.

28. Laur, *op. cit.*, p. 221.

29. D. Warriner, *op. cit.*, p. 158.

30. Venn, *The foundations of Agricultural Economics*, p. 146.

31. Colin Clark, *op. cit.*, p. 262.

priver; ce serait se condamner à un niveau de vie tellement inférieur à celui atteint par le bénéficiaire de la machine qu'il apparaîtrait socialement insupportable. La petite exploitation devra donc adopter la machine, et, pour cela, cesser d'être petite : elle s'agrandira. On verra s'élever avec le progrès technique la grandeur minima de chaque espèce d'exploitation : ainsi, pour celles qui cultivent des céréales, assurer le plein emploi autrefois d'un attelage, hier d'un tracteur, aujourd'hui d'une moissonneuse-batteuse représente des exigences en superficie constamment accrues; le phénomène de concentration se développera en agriculture comme il a déjà modifié profondément la structure de l'industrie. Ses conséquences humaines seront encore plus graves : par suite de la faible élasticité des débouchés agricoles, les grandes exploitations qui absorberont les petites utiliseront la puissance de la machine beaucoup moins à augmenter la production qu'à restreindre la main-d'œuvre occupée par unité de surface; l'exode rural, avec le changement de profession et d'habitat qu'il implique, s'intensifiera.

Tels sont les grands traits d'une évolution logique dont le point de départ est l'emploi de la machine. Mais l'observation et le raisonnement suggèrent d'apporter des nuances à ce schéma.

Un premier point, en effet, semble dès maintenant acquis. Certaines hypothèses permettent à la petite exploitation de se mécaniser sans augmenter ses dimensions.

Cette possibilité existe lorsqu'il s'agit d'un matériel à usage intermittent que l'exploitation ne fait fonctionner qu'un certain nombre de jours par an. Le potentiel de la machine dépasse les besoins de l'exploitation, et c'est précisément cet excédent qui rend anti-économique l'acquisition individuelle de cette machine par l'exploitant. Mais cet excédent même fournit le remède : la machine sera utilisée à tour de rôle par plusieurs exploitations. Quelle que soit la structure juridique de cet emploi collectif, que la machine soit la propriété des intéressés groupés en coopératives ou d'un entrepreneur capitaliste, ou de l'Etat (stations de machines bulgares), dans tous les cas, il apporte la solution économique cherchée; les frais constants sont répartis sur un nombre suffisant d'unités pour que la charge en soit faible. La solution est d'autant plus facile à mettre en

œuvre que les esprits sont plus disposés à accepter les contraintes de l'emploi collectif et que, par ailleurs, la période normale d'utilisation s'étend sur un plus grand nombre de jours (la batteuse s'accommode mieux de cette technique que le semoir). Le développement en des pays variés des trois institutions rappelées ci-dessus montre que de telles possibilités sont largement mises en pratique et ne sauraient être considérées comme exceptionnelles.

La machine peut être envisagée sous un autre aspect : elle est étroitement ou faiblement spécialisée. Les appareils de récolte (moissonneuses, faucheuses, arracheuses de pommes de terre) appartiennent généralement à la première catégorie, les appareils à travailler le sol et les appareils de traction généralement à la seconde. Le tracteur apparaît, parmi eux, comme l'un des plus riches en virtualités. Sans doute ses frais constants doivent s'amortir sur un nombre suffisant d'unités; on a, pendant longtemps, pris l'unité de surface comme élément de calcul, méthode qui empêchait ces virtualités de se manifester. On lui substitue maintenant l'heure de fonctionnement; des expériences ont montré que le prix de revient total par hectare diminuait fortement jusqu'à huit cents heures d'emploi annuel, puis restait sensiblement le même au-delà[32]. Or, il est deux procédés pour atteindre cette durée d'emploi : ou pratiquer une culture extensive, c'est-à-dire se contenter d'un petit nombre de façons culturales sur une grande surface, et cette solution entraîne l'agrandissement de l'exploitation, ou pratiquer une culture intensive, c'est-à-dire appliquer un grand nombre de façons culturales[33] à une petite surface : ce qui permet à la petite exploitation de conserver son cadre ancien.

De ces deux possibilités, laquelle se réalisera ? Le choix dépend du coût comparé des facteurs de la production et du prix des produits. Dans les régions où la terre est bon marché[34], et le capital coûteux, l'introduction de la machine a pour résul-

32. Raymond Chausse, *La motoculture en France*, thèse Faculté de droit de Paris, 1945; on en trouvera de larges extraits dans la *Revue économique et sociale*, numéro d'août-septembre 1946.

33. Par culture intensive, nous entendons à la fois appliquer un plus grand nombre de façons culturales aux plantes déjà cultivées, et substituer à des plantes exigeant peu de soins d'autres plantes qui en exigent davantage (céréales ou fourrages remplacés par plantes sarclées, par exemple).

34. A noter que la mécanisation accroît la demande de terre et constitue en elle-même un facteur de hausse du prix de la terre.

tat d'étendre les dimensions de l'exploitation; dans les régions où la terre est chère, la machine a pour résultat l'intensification des cultures[35]. Le bas prix des denrées agricoles incline à choisir la première solution, leur prix élevé à préférer la seconde. Le peuplement progressif du globe qui sert de toile de fond à toute l'activité agricole renforce cette dernière tendance : que la machine contribue de moins en moins à dilater les dimensions des exploitations et de plus en plus à intensifier leur culture apparaît donc comme se situant dans le sens de l'évolution historique.

Ainsi, quand il s'agit de certaines machines dont nous venons de préciser la nature et qui paraissent bien comprendre la plus grande partie de celles qui sont actuellement en usage, la petite exploitation peut s'en servir d'une façon économique sans s'agrandir. Elle peut aussi choisir l'autre solution, soit pour des raisons techniques (machines dont tous les exploitants ont besoin en même temps), soit pour des raisons économiques (machines très spécialisées), soit pour des raisons humaines (l'exploitant répugne à la communauté d'emploi). Si, dans ce cas, l'agrandissement de l'exploitation accompagne le progrès technique, les conséquences de ce mouvement de concentration apparaissent comme différentes de celles observées dans l'industrie et voilà un second point à préciser.

Sans doute, dans les deux domaines, il existe une dimension économique optima, et même dans l'industrie, on n'observe « pas de tendance à une augmentation indéfinie de la dimension de l'unité économique »[36]. Mais, dans le domaine agricole, cette dimension optima est beaucoup plus basse que dans le domaine industriel. Si l'on relève dans certains pays l'existence de domaines véritablement géants (les Etats-Unis connaissent l'exploitation Price qui couvre, au Texas, 23.000 acres d'un seul tenant, et la Campbell Farming Corporation qui en couvre 100.000[37]; l'U.R.S.S. connaît des sovkhozes de 20.000 hectares) ces phénomènes s'expliquent par un ensemble de facteurs qui

35. Cf. Henry Girard : « Bien dirigées, les exploitations où l'on fait largement usage du tracteur ne sont pas celles occupant le moins de bras, eu égard à la surface, bien au contraire. » (Préface à Tony Ballu, *La traction mécanique en agriculture*, 1943, p. 7.)

36. Fr. Perroux, *op. cit.*, p. 346.

37. J. Gumperz, *Die Agrarkrise in den Vereinigten Staaten*, Leipzig, 1931, p. 149 et 151.

sont exceptionnels ou de nature extra-économique. Quand on observe les pays de l'Europe occidentale ou les Etats-Unis, on s'aperçoit que l'étendue maxima de l'ensemble des grandes fermes se chiffre non par quelques milliers, mais par quelques centaines d'hectares.

Cette impression d'ensemble est confirmée et expliquée par les analyses qu'a faites récemment la section agricole de l'Université de Cambridge; étudiant la fraction de capital investie dans l'achat de matériel agricole, elle a pu constater que, d'un côté « il faudrait presque autant de matériel à l'hectare pour une ferme de 40 hectares que pour une surface double, les conditions d'exploitation étant identiques », et que, d'autre part, « pour les fermes où la culture prédomine, la surface au-delà de laquelle il n'y aura plus de diminution notable dans les dépenses de matériel semble se cantonner entre 200 et 240 hectares »[38].

En fait, des régions ont pu pousser assez loin leur mécanisation tout en conservant une structure à prédominance de petites et moyennes exploitations. Ainsi, aux Etats-Unis, dans l'Etat d'Ohio, 240.000 agriculteurs cultivent 3.900.000 hectares, ce qui représente une moyenne de 16 hectares par domaine. Or, en janvier 1945, on a pu y recenser 119.000 tracteurs (soit 1 pour 32 hectares), 150.000 faucheuses et barres de coupe, 71.000 lieuses ordinaires, 17.000 lieuses à tracteur, 15.500 moissonneuses-batteuses, 92.000 épandeurs de fumier, 80.000 écrémeuses, 17.500 machines à traire[39].

Une exploitation de quelques centaines d'hectares comporte un personnel salarié sans doute notable, mais qui paraît insignifiant à côté des foules ouvrières qu'occupent les grandes entreprises de la mine, de la métallurgie et du textile. Quant à l'exploitation de l'Ohio, elle paraît bien dans son ensemble être assez modeste pour se passer de toute main-d'œuvre salariée. Et ce fait paraît d'une portée incalculable.

Il nous apprend que la machine peut bien, dans certains cas, agrandir l'étendue de l'exploitation, mais que les nouvelles dimensions ne dépassent pas nécessairement les forces de travail

38. E. Dennis, *Etude consacrée au matériel agricole en Grande-Bretagne*, in *Machinisme agricole et équipement rural*, déc. 1946, p. 4 et 5.

39. A. Dhuicq, *La mécanisation aux Etats-Unis*, in *Machinisme agricole et équipement rural*, oct. 1946, p. 4. — Cf. René Dumont, *Les leçons de l'agriculture américaine*, Flammarion, 1949.

d'une famille. Sans doute, l'étendue moyenne de l'exploitation grandit avec la mécanisation, mais la capacité de travail de la famille grandit parallèlement [40]. La nouvelle exploitation mécanisée reste à la mesure d'une famille [41]. Ainsi peut se réaliser une concentration des entreprises sans prolétarisation du personnel [41 bis]. Le phénomène n'a pas d'analogue dans le domaine industriel : il est spécial à l'agriculture; il en constitue un caractère véritablement spécifique.

CONCLUSION

Le progrès technique se présente donc en agriculture sous des formes extrêmement variées dont certaines s'accommodent d'exploitations de toutes dimensions, tandis que d'autres tendent à en agrandir l'étendue, sans que cet agrandissement soit fatal et entraîne, s'il se produit, les mêmes conséquences sociales que celles observées dans le domaine industriel.

Faire la part exacte de chacune de ces formes de progrès paraît dépasser nos facultés actuelles d'analyse. Signalons cependant une tentative américaine. Etudiant le marché du maïs, et estimant à 190 millions de bushels le potentiel d'accroissement annuel de l'agriculture des Etats-Unis, de 1940 à 1950, un auteur évaluait à 97 millions de bushels la part qu'on peut attendre de l'augmentation des rendements, à 37 celle que vaudra l'amélioration des procédés de conservation, à 56 celle que procurera la mécanisation [42]. Ces calculs sont particuliers à un pays, à une époque, à un produit; enregistrons-les comme un essai courageux et voyons-y cependant un symbole : le rang second assigné à la machine dans un pays qui passe pour en faire une souveraine.

C'est la difficulté d'arriver sur ce point à des conclusions

40. Cf. en ce sens R. Préaud, *Le souci de l'homme en économie rurale*, Société d'économie et de science sociale, 1947, p. 18.
41. L'expression est de M. Robert Préaud. Cf. également Pierre Coulin, *La notion d'exploitation agricole familiale : l'exemple de la Limagne*, *Annales*, oct.-déc. 1946.
41 *bis*. Si l'on adoptait la définition proposée plus haut de la petite et de la grande exploitation, il y aurait concentration géographique (augmentation de l'étendue de l'entreprise), sans concentration économique (passage de la catégorie « sans salarié » à la catégorie « avec salariés »).
42. *Technology of the Farm*, p. 46.

certaines qui éternise dans le domaine agricole une question actuellement résolue dans le domaine industriel. Dans ce dernier, la supériorité de la grande entreprise sur la petite ne soulève aucun doute pour la production d'un grand nombre de produits; sans doute, la grande n'a pas éliminé la petite, mais elles ne produisent pas les mêmes biens ou services. En agriculture, elles vivent aussi côte à côte, mais elles se livrent sensiblement aux mêmes cultures. Aucune ne paraît manifester une nette supériorité; les analyses qui précèdent font apparaître l'un des facteurs qui expliquent la survie de cette concurrence.

Pierre FROMONT.

QUELQUES ASPECTS DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES DES ÉTATS ANDINS

I. — La politique de développement (Chili, Venezuela).

Les Chiliens ont toujours été très attachés aux idées libérales et très fiers de leurs traditions d'indépendance. Politiquement, ils ont accueilli les partisans des régimes les plus subversifs au point de laisser s'établir des situations dangereuses contre lesquelles, récemment encore, les pouvoirs publics ont dû réagir. Economiquement, tout en échappant à l'influence étonnamment vivace de Courcelle-Seneuil, ils se méfient des directions rigides susceptibles de provoquer un glissement vers le totalitarisme.

La politique de développement marque un tournant dans leur histoire économique. Elle est née dans une atmosphère dramatique : le tremblement de terre du 24 janvier 1939 faisait 30.000 morts et 50.000 blessés, les ruines matérielles étaient considérables, la reconstruction dépassait manifestement les possibilités des individus. Le Gouvernement décida alors de créer deux « corporations », l'une en vue de la reconstruction et de l'assistance, l'autre destinée au développement de la production, la première limitée à cinq ans, la deuxième permanente [1]. Cette dernière a pour buts de promouvoir la production nationale afin d'améliorer la balance des comptes et d'élever le niveau de vie de la population, de poursuivre des études afin de créer de nouvelles fabrications ou d'améliorer celles qui existent [2], de mener à bien des expériences dans le domaine industriel et commercial, d'aider les manufactures nationales, d'importer l'outillage et les matières premières nécessaires, de

1. Loi du 29 avril 1939.
2. Un Institut national d'investigations technologiques et de normalisation a été établi à cet effet.

favoriser l'accroissement de la consommation des produits nationaux. Il est précisé que cet organisme ne cherche pas à se substituer aux affaires privées; au contraire, il les soutient et les stimule, même en courant des risques de perte.

L'exemple du Chili a été suivi par le Venezuela. Le Conseil de l'économie nationale, créé en 1946[3], a institué une Corporation de développement[4] avec l'aide de deux spécialistes chiliens. L'article 29 du statut de cette société l'invite à entreprendre, poursuivre ou maintenir une production quelconque et à créer des manufactures et des exploitations lorsque l'intérêt national est en cause, lorsque ces formes de production n'existent pas ou lorsqu'elles sont insuffisamment développées par les individus; « dans le cas, poursuit le texte, où les entreprises projetées existent déjà dans le pays ou sont en voie de création, la Corporation s'efforcera de coordonner son action avec celle des particuliers, afin de ne pas affaiblir l'initiative privée et de ne pas gêner son développement ».

Dans les deux pays, l'action de la Corporation doit se poursuivre dans le cadre d'un plan général préalablement établi, constamment révisé et complété par des plans annuels d'exécution. En fait, aucun plan général n'a été dressé au Chili : la guerre mondiale a éclaté et les dirigeants se sont heurtés à l'insuffisance des statistiques et au manque de capacités chez les cadres comme chez les ouvriers.

A la tête de la Corporation, dotée d'une large autonomie, se trouve un Conseil composé de 25 membres au Chili, de 21 au Venezuela, parmi lesquels figurent des ministres, des présidents ou vice-présidents des assemblées politiques et des Instituts nationaux, des représentants des activités économiques. Au Chili, le vice-président du Conseil et le directeur général sont pratiquement chargés de l'exécution; au Venezuela, un Directoire de 5 membres, dont 4 nommés par le Conseil et un par le Président de la République, est chargé de l'administration générale et désigne un gérant qui s'occupe des affaires quotidiennes.

Le travail est réparti au Chili entre 8 commissions permanentes, au Venezuela entre 3 délégations (études, crédit, administration).

3. Décret nº 211 de la Junte révolutionnaire de Caracas.
4. Décret nº 319, an 317 de l'Indépendance et 88 de la Fédération.

Le financement de l'organisme chilien est assuré par des taxes à affectation spéciale, par des emprunts à l'Export-Import Bank garantis par le gouvernement, par des crédits consentis par les fournisseurs. La Corporation vénézuélienne dispose d'un capital de 90 millions de bolivars et d'un pourcentage sur les recettes budgétaires annuelles.

Comme il est naturel, la Corporation exerce une surveillance sur les entreprises auxquelles elle apporte son aide. Au Chili, ses représentants prennent place dans les conseils, mais ils y sont en minorité (sauf dans les affaires d'électricité); ils veillent à l'observation des règles imposées par la Corporation relativement aux prix, aux procédures d'achat et de vente, à la distribution des profits, etc. Au Venezuela, la Corporation contrôle directement l'administration, le développement technique et économique, et l'emploi des fonds des entreprises qu'elle finance.

La Corporation vénézuélienne est de date trop récente pour qu'on puisse apprécier les résultats obtenus, mais elle répond bien à la pensée des hommes d'Etat qui, malgré leurs étiquettes politiques, ne sont nullement des sectaires du dirigisme. C'est ainsi que cet organisme a hérité plusieurs entreprises créées à Maracay par le président Gomez, de triste mémoire, et exploitées en régie (fabriques de textiles, laiterie, savonnerie, huilerie). Cette exploitation n'ayant pas été satisfaisante, il est probable que ces affaires vont être transformées en sociétés d'économie mixte, de manière à faire appel à l'initiative privée.

Au Chili, l'ordre adopté dans l'exécution répond à l'urgence présumée des besoins : énergie d'abord, puis industrie dont les produits sont susceptibles de remplacer des marchandises importées et, par conséquent, d'économiser des devises, à savoir : transports, métallurgie, industrie alimentaire, mines[5]. Sans détailler les résultats, qui sont importants, nous noterons seulement quelques points essentiels : la Corporation a fourni 90 % du capital de la Compagnie chilienne d'électricité; elle a importé des avions, du matériel roulant, des machines, des semences; elle s'est efforcée de transformer les méthodes de travail demeurées primitives dans la métallurgie qui fournira en 1949, espère-t-on, tout l'acier dont le Chili a besoin, et dans

5. H. Finer, *The Chilean Development Corporation*, Montréal, 1947.

l'agriculture, dont elle a accru la mécanisation; elle a organisé la pêche, qui pourrait combler au moins partiellement l'inquiétant déficit de protides constaté dans la nourriture [6]; elle a favorisé la création de centres de recherches et d'études dans les exploitations minières qui constituent la plus grande industrie d'exportation du pays.

Du point de vue doctrinal, la politique de développement, qui implique une intervention des pouvoirs publics en vue de susciter ou de soutenir les entreprises privées, sans aucune arrière-pensée de socialisation ou de nationalisation, mais au contraire avec l'espoir d'être temporaire, rentre dans le cadre du *néo-libéralisme*. Plusieurs dirigeants chiliens et vénézuéliens admettent que cette doctrine encore en formation répond à leurs aspirations, car elle est éloignée du manchestérianisme comme du socialisme, et elle conserve à l'Etat un rôle éminent tout en maintenant la primauté de l'initiative privée.

II. — La politique agraire indigène (Pérou).

Un mouvement d'opinion favorable aux communautés agraires a pris naissance au début de ce siècle dans les pays andins [7]. La communauté est d'ancienne origine, elle constitue l'expression territoriale et économique du groupement primitif consanguin endogame (*ayllu*) devenu sédentaire et cimenté par un culte ancestral. Elle n'est peut-être pas équivalente au clan, et ce culte n'est peut-être pas d'essence totémique, comme on l'a cru longtemps, mais elle est à coup sûr la cellule-mère de toute la société indienne [8]. Elle ne présente rien d'original : la plupart des pays ont connu des groupements analogues, et les sociologues notent des survivances sur tous les continents. Au Pérou, elle est la source d'une erreur grave et encore fréquente aujourd'hui : certains auteurs s'obstinent à confondre ces formes collectives

6. Le Chili est un pays sous-alimenté. V. M. Poblete Troncoso, *El subconsumo en America del Sud*, Santiago du Chili, 1946.

7. La bibliographie relative à ces communautés est surabondante, et il ne saurait être question même de la résumer ici. Nous nous bornons à renvoyer le lecteur à notre ouvrage *L'Empire socialiste des Inka*, Paris, 1928, trad. espagn., 2e éd., Santiago-du-Chili, 1946.

8. J. Howland Rowe, *Inca Culture at the time of the Spanish Conquest*, Washington, 1946, p. 255.

modestes avec l'organisation socialiste des Incas dans laquelle elles ont pris place et qui se caractérise par une planification à l'échelle d'un Empire, conduite à grand renfort de fonctionnaires, de statistiques, de règlements et de sanctions [9].

Il est curieux de constater quelle difficulté de bons écrivains éprouvent à distinguer le collectif à la fois du commun et de l'individuel. Des collectivités peuvent être des composantes d'un système à structure individualiste et, par exemple, se concurrencer entre elles comme des individus. L'individuel est, en fait, familial et la communauté agraire se présente, historiquement et économiquement, comme une famille élargie, bien que toujours très restreinte par rapport à la nation.

Les plus grandes communautés péruviennes ne dépassent pas 2.000 membres (Huanuco), et la plupart se contentent de chiffres plus modestes (en moyenne, dans la région de Cuzco, 50; dans celles de l'Apurimac et de Puno, 100 à 120; dans celles de Lima, d'Ayacucho, de Huancavelica, d'Ancachs, 650 à 750) [10].

Maintenues sous les Espagnols grâce à leur intégration dans le système bien connu de l'*encomienda*, les communautés ont été dissoutes après l'instauration de la République (décret du 8 avril 1824). Déjà cependant une inquiétude se faisait jour, car la loi du 31 mars 1828 spécifia que seuls les Indiens sachant lire et écrire pouvaient vendre librement leurs terres (art. 3).

Ces textes ne furent appliqués que dans une faible mesure. La coutume l'emporta sur la loi et un grand nombre de communautés survécurent. Au XX[e] siècle, une tendance nouvelle se manifesta chez les dirigeants, qui se traduisit dans des textes : l'article 41 de la Constitution péruvienne de 1919 admit l'imprescriptibilité des biens de la communauté et les assimila à ceux de l'Etat ou des institutions publiques quant à leurs possibilités de transfert; l'article 98 reconnut l'existence légale de ces groupements. La Constitution péruvienne du 29 mars 1933 ajouta à ces innovations la personnalité juridique et la garantie

9. Que C. Mariátegui commette cette confusion, nous n'en sommes pas surpris, étant donné le mépris de tout esprit d'objectivité dont il se vante dans ses déclarations liminaires (*Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Lima, 1928, p. 37), mais nous la retrouvons avec regret dans la longue et aimable analyse que fait de nos conceptions M. Germán Muñoz Puglisevich dans une excellente étude *La familia, la propiedad y el Estado en el antiguo Perú*, *Revista de economia y finanzas*, 1939, p. 226.

10. M. Poblete Troncoso, *Condiciones de vida y de trabajo de la población indígena del Perú*, Genève, 1938, p. 55.

légale de l'intégrité de la propriété communautaire, déclarée à la fois imprescriptible et inaliénable. En outre, elle spécifia que l'Etat procurera des terres aux communautés qui n'en ont pas en quantité suffisante pour pourvoir à leurs besoins et pourra, dans ce but, exproprier des propriétés privées contre indemnité préalable. Une loi du 11 juin 1937 créa la Direction des Affaires indigènes au ministère de la Santé publique, du Travail et de la Prévoyance sociale. Les communautés furent invitées à se faire inscrire sur un registre spécial, et un cadastre fut prévu.

Aujourd'hui, la communauté jouit de la propriété absolue de son territoire, qui forme la « *marka* » traditionnelle et comprend des pâturages à exploitation collective et des terres de culture à exploitation familiale. Certaines évolutions se sont produites depuis l'époque incaïque qui ont modifié la structure interne, mais sans rompre le cadre ancestral. Aussi trouve-t-on toute une série de systèmes afférents aux terres de cultures : répartitions périodiques à des intervalles de temps différents suivant la fertilité du sol, attribution du même lot au chef de famille pendant toute son existence (usufruit à vie), appropriation familiale héréditaire des lots. Dans tous les cas, il est interdit de vendre des lots à des personnes étrangères à la collectivité, le bétail et l'outillage restent propriétés individuelles, chacun doit coopérer à l'exécution des travaux d'intérêt général pendant un certain nombre de jours, variable suivant l'importance de ces travaux, et l'aide mutuelle, érigée comme autrefois à la hauteur d'une institution (« *minka* »), permet d'éviter l'emploi d'une main-d'œuvre salariée [11].

La communauté est administrée par un conseil (*junta*), composé d'un président, de délégués, d'un ou deux « *personeros* » chargés de représenter le groupement, d'un trésorier et d'un juge des eaux élus par l'assemblée des membres pour une période d'une à trois années (à l'exception du *personero*, qui peut rester en fonctions jusqu'à révocation).

Pour des Européens, la communauté indigène n'a rien d'at-

11. H. Castro Pozo, *El Ayllu peruano ante una posible legislación tutelar*. *Actas y trabajos científicos del XXVII*e *Congreso internacional de Americanistas*, Lima, 1939, t. II, p. 189; J. Angel Escalante, *Exposición en sesión especial del Consejo Superior de Asuntos Indígenas*, Lima, 10 mars 1936; Julio Delgado regarde la communauté comme un régime de transition (*Organización de la propiedad rural en la sierra*, Lima, 1930, p. 66).

trayant; elle a les caractères des familles qui la composent : utilitarisme, misère, saleté, inertie, monotonie, tristesse[12].

Nous ignorons l'importance des communautés, faute de statistiques. En dix ans, seules 481 d'entre elles se sont fait inscrire; or, leur nombre est estimé en 1938 à 2.000 ou 3.000 par M. Poblete Troncoso, à plus de 3.000 par H. Castro Pozo, à 4.500 par C. Valdez de la Torre. Cisneros, en 1919, estime que plus du tiers de la population péruvienne vit sous ce régime, H. Castro Pozo admet le même rapport aujourd'hui, ce qui représente plus de 2 millions 1/2 d'Indiens[13].

Les causes du maintien des communautés au XIXe siècle, malgré les lois et la tendance actuelle à leur multiplication ne sont pas d'ordre économique. Sans doute discute-t-on de leur rendement, comparé à celui des propriétés privées, mais ces discussions ne sont guère susceptibles d'apporter la lumière, toujours en raison du manque de statistiques, et elles ne tiennent généralement pas compte de la diversité des domaines appropriés. Le petit propriétaire, notamment, est regardé *a priori* comme retardataire et incapable de progresser, parce que les auteurs semblent ignorer les possibilités de grande exploitation en petite propriété grâce à la constitution d'associations agricoles. Quant à la grande propriété, elle est systématiquement appelée « *latifundium* », confusion contre laquelle nous avons protesté ailleurs à maintes reprises déjà[14]. Un *latifundium* est une grande propriété cultivable et non cultivée; or, beaucoup de grandes propriétés péruviennes ne sont pas cultivées parce qu'elles sont incultivables. Le mot même de *latifundium* revêt la grande propriété d'une nuance péjorative qu'elle ne mérite pas forcément.

Enfin, un des plus ardents défenseurs des communautés indigènes, H. Castro Pozo, reconnaît lui-même que leurs membres sont incroyablement routiniers : ils continuent à se servir de la

12. Nous avons décrit ce milieu dans la *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 105 Band, 2 Heft, 1949.
13. Il existe au Pérou des statistiques démographiques excellentes, mais incomplètes : elles ne distinguent pas les races entre elles en raison des difficultés de fait que rencontrent à cet égard les observateurs et aussi parce que le premier congrès démographique interaméricain de Mexico d'octobre 1943 a recommandé aux gouvernements « de rejeter toute discrimination de caractère racial ».
14. Pour un exemple typique de cette confusion, v. *La réforme agraire de 1932 en Andalousie*, *Mélanges Truchy*, Paris, 1938.

bêche antique et non de la charrue, ignorent la sélection des semences, vendent souvent la récolte entière sans en réserver la moindre partie, utilisent peu ou mal les engrais, ne sélectionnent pas les animaux, refusent de les soigner par des procédés modernes [15]. En un mot, la communauté favorise la tendance à la cristallisation caractéristique de l'Indien, qui le fait vivre aujourd'hui comme il vivait il y a quatre cents ans et qui, même en matière artistique et religieuse, le situe toujours au temps des Incas [16].

Si le débat se poursuit sur le plan économique sans aboutir à une conclusion définitive, il n'en va pas de même sur le plan social. L'avantage que présente la communauté apparaît considérable pour qui connaît la psychologie indienne. L'homme de race rouge est demeuré un enfant sans initiative, sans prévoyance, sans culture. Lui appliquer purement et simplement les règles bonnes pour ses compatriotes de race blanche est une absurdité et un danger : il n'a pas fait l'apprentissage de la liberté. Les Espagnols l'avaient compris lorsqu'ils avaient désigné dans chaque province un fonctionnaire royal chargé de remplir les fonctions de « protecteur des Indiens ». C'est à la même idée que répond aujourd'hui le « *patronato indígena* » créé par décret du 29 mai 1922. Mieux encore, nous dirons que l'Indien n'est pas parvenu à dégager sa personnalité, il demeure une fraction de l'*ayllu* ancien dont on a pu dire qu'il avait une « personnalité collective » ou une « conscience collective » [17]. D'où la communauté agraire, par application de la formule « à personnalité collective, bien collectif ».

L'incapacité indigène est un thème fréquent de dissertation pour les juristes qui voudraient mettre les Indiens en tutelle [18]. Quand la loi heurte la psychologie, ou bien elle reste lettre morte, par exemple relativement à l'union de l'Indien et de l'Indienne qui n'est ni un mariage, ni un concubinat, mais qui reste soumise à des règles coutumières précises [19], ou bien elle engendre des désastres, comme il est arrivé lorsqu'elle a exigé

15. Castro Pozo, *Nuestra comunidad indigena*, Lima, 1924, p. 441 et s.
16. Derrière les apparences catholiques, subsistent les idoles anciennes. V., par exemple, Emilio Romero, *Tres ciudades del Perú*, Lima, 1929, p. 106.
17. J. Mejia Valera, *Organización de la sociedad en el Perú precolombino*, Lima, 1946, p. 172-181. Les *ayllus* royaux ont évolué rapidement vers l'individualisation, car ils concernaient une élite.
18. J. Cornejo Bouroncle, *Las comunidades indigenas*, Cuzco, 1939, p. 32.
19. V. J. Guevara, *Hacia indolatinia*, Cuzco, 1926, p. 135.

la dissolution des communautés. Dans ce cas, en effet, l'Indien, incapable de se défendre, devient la proie du blanc et surtout du métis qui lui achète son lot pour une somme dérisoire, vite gaspillée, et il tombe dans le prolétariat. La communauté est une place de refuge. Là est sa principale utilité[20].

Donner des droits à l'Indien libéré est vain, car il ne sait pas user de la liberté et retombe en servitude sous des formes variées que désignent les mots *siervo*, *colono*, *peón*, *yanacona*. A l'intérieur même de la communauté, il n'échappe pas toujours à l'exploitation de la part de ses propres frères, les *letrados*, qui ont acquis dans les villes des connaissances, mais non de la moralité.

Certes, en regardant l'Indien comme un incapable, on prolonge son incapacité; en le traitant en inférieur, on maintient son infériorité. Le *patronato* n'est pas une solution. Il faudrait en même temps instruire l'Indien, s'efforcer de modifier dans une mesure, si faible soit-elle, sa mentalité pour qu'il ait un peu de cette initiative et de cette prévoyance qui lui font tant défaut. Mais une telle transformation est-elle possible ? Le Gouvernement péruvien s'y emploie, les écoles se multiplient, malheureusement les cadres sont insuffisants et l'effort devra être de très longue durée.

Economiquement parlant, la communauté tend à aggraver l'isolement dans lequel se complaît l'Indien et à élargir le fossé qui le sépare du blanc. L'homme de race rouge n'a que trop tendance à contempler l'agitation de l'homme de race blanche en spectateur indifférent ou narquois. La communauté risque de devenir une petite autarcie grâce à l'extrême limitation des besoins de ses membres et à leur naturelle indolence. Elle est alors un poids mort pour la nation ou, pire encore, un noyau étranger. On cite le cas de communautés qui se sont retranchées de la vie nationale et qui considèrent les blancs avec hostilité[21].

L'organisation de la production agricole et artisanale indienne dans le cadre provincial serait le moyen, semble-t-il, de relier les Indiens de communauté à leurs voisins de race blanche. Un

20. Le drame des dissolutions de communauté a été souvent évoqué dans les romans sud-américains. A. Argüedas, *La raza de bronce*, 2e éd., Valencia, 1924.

21. Il en existe une de ce genre à Collana, près de La Paz, en Bolivie, et une autre dans la province de Paucartambo, au Pérou. La première a été étudiée par le docteur Vellard, directeur du Centre français d'études andines à Lima.

mouvement en faveur des coopératives de production s'est dessiné au Pérou; il pourrait avoir d'heureuses conséquences, car l'indigène fait preuve d'une habileté manuelle souvent remarquable, et il a des matières premières à sa disposition : l'argile pour les briques et pour les belles poteries dont des spécimens pré-colombiens ornent nos musées, la laine des lamas, alpacas, guanacos, vigognes pour les tissus dont la renommée a dépassé les frontières du Pérou, la *cabuya* (fibre végétale) pour les cordes, câbles, sacs, hamacs, la *totora* (roseau) pour les sièges, bâts, barques légères; la *paja toquilla* pour les chapeaux appelés improprement de Panama; les peaux pour les chaussures, tapis, couvertures, etc.[22].

Ainsi se justifie la politique actuelle favorable à la renaissance des communautés indigènes. Mais un danger les menace, qui n'est pas d'ordre économique : des partisans cherchent à faire d'elles des foyers d'agitation. Ils s'appuient sur un mouvement dit *indigéniste* qui n'a pas le profil net d'une doctrine, qui reste flou et divers, tantôt communiste, tantôt raciste, tantôt nationaliste, qui préconise plus ou moins nettement le retour aux institutions des Incas et qui a été parfois capté par des groupements politiques, spécialement par l'*A. P. R. A.* (Alliance populaire pour la révolution américaine). Une telle inféodation ne peut que nuire au développement des communautés et à l'éducation de leurs membres, œuvre de longue haleine qui nécessite surtout la paix sociale[23].

III. — La politique financière fonctionnelle. (Colombie, Equateur.)

Par « finance fonctionnelle » on entend en Amérique latine une conception bien connue en Europe dont l'essence consiste dans l'intégration des finances publiques à l'économie politique

22. Les chefs de famille d'une île du lac Titicaca ont formé une coopérative qui a acheté un bateau. Les gains sont partagés par moitié entre la communauté et l'équipage.

23. Les communautés agraires projetées au Venezuela sont très différentes de celles que nous étudions ici, car elles ne sont ni des survivances, ni des créations spontanées. Le *conuco de la comunidad* des missions et la *cayapa*, simple entraide, ne sauraient être considérés comme des antécédents. Le milieu ne ressemble d'ailleurs nullement à celui du Pérou, puisqu'il n'existe guère plus de 200.000 Indiens au Venezuela, disséminés dans le Sud. Contrairement à ce que pense leur promoteur, qui identifie communautés agraires et coopératives de production, les organismes proposés n'ont rien à voir avec le système des Incas (R. Fernández y Fernández, *Las comunidades agrarias*, Caracas, 1947).

(finances *en fonction de* l'économie) et dont les modalités font l'objet de controverses de la part de certains économistes sud-américains qui s'inspirent surtout des ouvrages d'auteurs anglo-saxons (notamment Hanse, Mints, Kalecki et Hayek). La plupart s'accordent à penser que l'équilibre doit être conjoncturel, et qu'en conséquence recettes et dépenses doivent être utilisées comme des instruments de modelage de la conjoncture [24].

Il n'est pas surprenant que, sous l'influence de Lord Keynes, l'accent soit mis par plusieurs auteurs sur la politique des investissements et du crédit. Les émissions d'emprunts intérieurs apparaissent anodines, car elles correspondent à un transfert entre citoyens sans modification de l'économie nationale, et les émissions de billets de banque semblent opportunes en temps de dépression, puisqu'elles permettent de remettre en mouvement les éléments immobilisés ou ralentis de l'économie nationale sans aboutir à une inflation. Une collaboration étroite entre la Banque Centrale et le gouvernement est nécessaire dans ce cas [25].

Le professeur Riofrio Villagomez s'est demandé comment appliquer la conception de la finance fonctionnelle à l'économie équatorienne déprimée [26]. Les différents moyens susceptibles d'être envisagés pendant la période de dépression sont les suivants :

1° une réduction du nombre des contribuables, afin de diminuer la pression fiscale et d'augmenter la consommation, mais déjà la majorité des individus que l'on voudrait favoriser bénéficient de déductions à la base, d'abattements ou d'exemption; cette mesure tomberait d'ailleurs sous le coup d'une des critiques adressées à juste titre à la théorie du pouvoir d'achat : les acquisitions effectuées par les individus les moins fortunés portent sur des objets de consommation au détail, elles ne peu-

24. Voyez notre rapport *Principes d'une politique de modelage de la conjoncture par la fiscalité* (Travaux de l'Institut international de Finances publiques, Bruxelles, juillet 1939), trad. espagn. dans la *Revista de economia y finanzas*, Lima, 1939. La politique des recettes et des dépenses a une « importance stratégique »; le budget est « une pièce maîtresse de la politique économique générale », — ainsi s'exprime A. Palacios Rudas, contrôleur général de Colombie (*Informe financiero*, Bogota, 1946).

25. Gabriel Franco, *La llamada hacienda funcional*, *Anales de Economia y Estadística* (de Colombia), novembre 1945, p. 69.

26. Riofrio Villagomez, *La nueva concepción de la hacienda funcional* et *La politica financiera del Estado segun la moderna concepción de la hacienda funcional y su aplicación en el Ecuador*, Quito, 1947.

vent donc stimuler la production déficiente qu'indirectement et à la longue, et elles commencent par aggraver une des pires disparités corrélatives à la dépression, celle qui apparaît entre les prix de gros et les prix de détail;

2° des subsides aux chômeurs : ces largesses ne sont praticables que dans des pays riches; en outre, la critique précédente reste valable;

3° des opérations sur l'*open market*, mais elles supposent l'existence d'un fonds constitué avant que la crise n'ait éclaté;

4° des émissions d'emprunts, mais rien n'autorise à croire que les capitalistes répondront à l'appel de l'Etat, car le taux d'intérêt est généralement élevé dans les pays andins en raison du manque de capitaux, et les pouvoirs publics hésiteront à emprunter à un taux aussi coûteux;

5° l'exécution de travaux publics; encore faut-il que ceux-ci soient plus productifs que les travaux effectués par les particuliers dont l'intervention de l'Etat réduit ou paralyse l'activité[27];

6° en désespoir de cause, des émissions monétaires qui, dit-on, se bornent à compenser la déflation du marché : il n'y aura pas plus de monnaie que le marché n'en requiert pour que les transactions s'effectuent aux prix normaux. La monnaie émise est destinée à combler un vide de la circulation, source du fléchissement des prix. Mais cette thèse n'est autre que celle de la « *reflation* », elle ne tient aucun compte de la nécessité de laisser jouer le rythme dans une certaine mesure et cristallise une situation qualifiée arbitrairement de normale. A supposer même qu'un vide circulatoire se soit produit, une telle action, peu faite pour inspirer confiance, n'incitera guère les capitaux à sortir de leur « *inactive lodgments* », et elle aboutira à une inflation le jour où cette sortie s'effectuera.

En définitive, le problème, tel qu'il est posé, est très difficile à résoudre dans un pays économiquement faible. Dans ce cas, ce n'est pas en période de dépression que l'on doit et que l'on peut commencer à appliquer des principes de finance fonction-

27. Par exemple, si l'Etat construit des immeubles, mesure opportune dans la plupart des villes, il se livre à un travail productif, mais il risque de retirer aux entreprises privées de construction des matières premières, de la main-d'œuvre, des capitaux dont elles ont besoin.

nelle, c'est pendant la période antérieure de prospérité. Mais il est rare évidemment que les dirigeants consentent à prévoir la crise quand règne l'euphorie.

IV. — La politique économique en pays neuf andin (Equateur).

La République de l'Equateur nous offre un type de pays neuf. Sur un territoire de 265.000 kilomètres carrés vivent 3 millions 250.000 habitants, dont moitié d'Indiens purs, quart de métis, et le reste partagé entre blancs et noirs. C'est une nation relativement pauvre, non à cause du manque de ressources naturelles, qui au contraire sont considérables, mais en raison des difficultés de leur exploitation. En effet, les deux Cordillères parallèles qui courent du nord au sud découpent le pays en trois zones : la côte peu salubre d'où sont exportés le cacao, le café, le riz, les fruits, la *tagua* (ivoire végétal); le plateau (*sierra*) peu accessible où croît le maïs et paissent les troupeaux; la forêt inhospitalière (*oriente*). Un peu partout les Anglais et les Américains ont découvert du pétrole et divers minerais. L'industrie essentielle est celle des tissus, que suivent celles du cuir, des chaussures, des chapeaux dits de Panama.

La balance du commerce indique imparfaitement la situation économique générale, contrairement à ce que l'on pourrait logiquement croire pour un pays neuf. D'abord, si ce caractère indicatif est incontestable lorsqu'il s'agit d'un pays de peuplement comme la République Argentine, il ne l'est plus quand l'économie envisagée comporte un important secteur indigène. La famille ou la communauté indienne se suffisant à elle-même dans une large mesure, dédaigneuse de confort, ignorante du progrès, se livre à peu d'échanges et les effectue par troc. Le niveau de vie d'une partie seulement de la population est fonction du commerce extérieur en raison de l'état embryonnaire de l'industrie nationale, l'autre partie, qui est en Equateur la plus nombreuse, demeure quasi indépendante de l'étranger, comme elle l'a toujours été.

Ensuite, les exportations n'intéressent les pouvoirs publics que par le montant des devises qu'elles sont susceptibles de rapporter, c'est pourquoi dans les statistiques équatoriennes, les exportations de pétrole, de minerais d'or, d'argent et de cuivre sont mentionnées dans des colonnes séparées, car elles sont le

fait de deux grandes entreprises étrangères[28] et ne se traduisent pas par une rentrée correspondante de devises au profit de la nation. Il est pourtant excessif de faire abstraction de ces entreprises qui paient des impôts, des traitements, des salaires, achètent de l'outillage avec leurs propres ressources et constituent des sources d'activité. La question est de savoir dans quelle mesure de telles exportations sont profitables au pays. Les spécialistes hésitent entre des pourcentages qui s'échelonnent de 30 à 50.

Avant 1939, la balance du commerce était à la merci des variations des prix du cacao sur le marché nord-américain et le change sucre-dollar obéissait au mouvement des soldes. Le processus revêtait une forme banale : déséquilibre de la balance, variation du change, mouvement des prix des objets importés, mouvement des prix dans leur ensemble, fluctuations du volume et de la vitesse de circulation de la monnaie.

Pendant la guerre, le solde est devenu positif, comme dans tous les pays fournisseurs des belligérants : 20 millions de sucres en 1941, 131 millions en 1943 (maximum), mais le processus s'est alors modifié, il a pris la forme : excédent de la balance, augmentation des réserves d'or et de devises, gonflement de la circulation, hausse des prix. Les indices mettent en lumière cet ordre des phénomènes (base 1940 = 100); ils atteignent, en effet, en 1946, les chiffres suivants : réserves-or et devises, 747; circulation totale (billets et dépôts), 420,4; prix de gros, 332.

Peut-on dire que ce mouvement ascendant, amorcé par les soldes positifs, ait été aggravé par les facilités de crédit, le développement de la spéculation et la politique des travaux publics ?

Le rôle du crédit, qui n'est pas niable, n'a rien d'abusif. Le coefficient d'expansion d'un sucre en dépôt pour l'ensemble des banques en 1946 est de 1,85, chiffre modéré. Le taux de l'intérêt atteint 9 % entre particuliers, 7 % dans les banques.

La spéculation (*lato sensu*), au contraire, a une part de responsabilité. Les objets de fabrication nationale étant relativement rares et les objets d'origine étrangère entrant en quantité limitée, les importateurs bénéficient d'un monopole dont ils profitent pour élever les prix. Les bénéfices de 25 maisons de com-

28. La *South-American Development* et l'*Anglo-Ecuadorian*. La plupart des faits et des chiffres cités dans cet exposé nous ont été fournis par le professeur Riofrio Villagomez, à qui nous adressons nos vifs remerciements.

merce d'importation, chiffrés à 22 % de leur capital en 1939, ont atteint 79 % en 1943. En outre, les prix de détail ont monté plus que proportionnellement aux prix de gros pour l'ensemble des produits : « Le détaillant, dit-on, est un petit spéculateur »; à une augmentation de 16 % de la viande à la production, par exemple, correspond une hausse de 60 % à la consommation.

Enfin, le gouvernement a financé des travaux publics par des émissions d'emprunt à contre-temps, au moment où la hausse se dessinait.

En 1947, des signes inquiétants apparaissent. La balance du commerce enregistre un déficit de 75 millions de sucres, en raison d'une forte augmentation des importations, et la réserve d'or et de devises de la Banque Centrale fléchit de plus de 100 millions; le volume de la monnaie baisse de l'indice 420,4 en 1946 à l'indice 375,7 en 1947 (base 1940), alors que l'indice des prix de gros monte légèrement de 332 à 346,7 entre ces deux dernières dates (même base). La Banque Centrale freine l'octroi des crédits, mais comme elle est incapable de discriminer les crédits à l'importation et à la spéculation, les vendeurs en gros se trouvent frappés. Un double prix s'institue, l'un pour la vente au comptant, l'autre pour la vente à crédit; le taux d'intérêt monte à 12 % dans les banques privées qui camouflent le caractère usuraire par des procédés comptables. Les particuliers et les officines prêtent même à 3 et 5 % par mois. La situation est telle que les chambres de commerce demandent l'octroi de délais pour le paiement des cotisations d'assurances et du montant des impôts.

Le gouvernement se décide alors à prendre un certain nombre de mesures.

En premier lieu, les fonds du fisc et des municipalités obligatoirement déposés à la Banque Centrale peuvent être confiés aux banques commerciales. Mais, comme ils ne sauraient sans danger être employés à long terme, cette autorisation n'a pas grande portée pratique.

En second lieu, le coefficient de la réserve bancaire est réduit de 35 à 30 %.

En troisième lieu, le système des quotas d'importation est abandonné (juin 1947), et une hiérarchie des marchandises susceptibles d'être importées est établie : la liberté d'entrée est accordée aux articles de première nécessité (liste A), et la Banque

Centrale accorde les devises correspondantes au cours officiel de change; les marchandises dites utiles entrent également (liste B), et la Banque Centrale délivre aussi les devises, mais avec une surcharge de change de 5 sucres par dollar; l'importation des marchandises dites somptuaires est permise à condition qu'elles figurent sur la liste C et que les importateurs acquièrent les devises sur le marché libre et paient la même surcharge; enfin, il est interdit d'importer les produits qui ne figurent sur aucune liste. Il résulte de ces dispositions et de l'établissement de taxes supplémentaires sur les permis [28 bis] que le dollar, dont le cours officiel est de 13,50 sucres, vaut 15,04 pour les permis de la liste A, 20,04 pour ceux de la liste B, 25 pour ceux de la liste C.

Dès que ce système a été institué, les commerçants se sont hâtés de solliciter des permis dans la crainte d'un retour aux anciens contingents. De telles quantités de farine et de graisse sont alors entrées qu'une partie a dû être réexportée et une autre s'est détériorée.

Un symptôme rassurant est le maintien d'un excédent budgétaire depuis 1941. Toutefois, il existe un budget extraordinaire alimenté par des emprunts. La dette intérieure est relativement faible, mais la dette extérieure au 31 décembre 1947 atteignait 26.700.000 dollars, dont la majeure partie est relative à la Compagnie nord-américaine du chemin de fer de Guayaquil à Quito, cette ligne de pénétration qui unit la côte à la sierra à travers la Cordillère occidentale, remarquable techniquement par la hardiesse de son tracé, et financièrement par la facilité avec laquelle le gouvernement équatorien a reconnu jadis ses obligations envers la Compagnie, malgré de fâcheuses irrégularités.

Au total, la crise ne semble pas grave. Il faut envisager l'économie équatorienne sur un large intervalle de temps pour l'apprécier correctement; or qui revoit le pays après plusieurs années d'absence est frappé de constater les progrès accomplis[29].

28 *bis*. Toutes les marchandises importées sont frappées d'un impôt de 4 % et d'une taxe de 1 sucre par dollar sur leur prix C.I.F.

29. Des lieux éloignés que nous pouvions atteindre jadis seulement après plusieurs journées de cheval à travers le *páramo* (étendues herbeuses du plateau), ou la forêt vierge, comme le Rio Verde à l'est et Santo-Domingo de los Colorados à l'ouest, sont aujourd'hui accessibles par route. Les *quebradas*, qui ouvraient de larges fissures dans Quito même, ont disparu, comblées. L'Equateur a perdu en pittoresque ce qu'il a gagné en confort.

Suivant l'exemple d'autres Etats sud-américains, les pouvoirs publics équatoriens ont dressé des plans d'immigration[30] et d'expansion économique sous la direction d'une Corporation de développement qui a apporté une aide efficace à l'agriculture et cherche à créer des sucreries, des cimenteries, des malteries.

Sans doute, la politique entrave-t-elle souvent l'essor économique. Les révolutions sont trop fréquentes : depuis cinquante ans, un seul président a reçu ses pouvoirs et les a transmis de manière régulière. Encore en août 1947 un colonel s'emparait de la présidence et en était chassé quelques mois plus tard. Mais on peut espérer que l'accès au pouvoir de M. Galo Plaza, actuellement président, assurera une certaine stabilité, car il est chef d'un tiers parti « démocratique national » destiné à faire cesser la lutte entre les deux adversaires traditionnels, les conservateurs et les libéraux. Gardons-nous d'ailleurs de surestimer l'importance de ces mouvements qui demeurent généralement superficiels et ne bouleversent pas, comme ils le font aujourd'hui dangereusement dans l'Ancien Monde, la structure économique et sociale de la nation[31].

V. — La politique touristique (Pérou).

Ces mots sont nouveaux en Amérique du Sud. Le tourisme dans ce continent avait traditionnellement l'Europe pour domaine et les habitants des capitales ignoraient le plus souvent leur propre pays. La situation a changé quand la deuxième guerre mondiale et l'actuelle pénurie de devises ont isolé le Nouveau Monde. Le tourisme a commencé de prendre un sens et les dirigeants se sont aperçus qu'il pouvait constituer un poste important et profitable de la balance des comptes.

Déjà quelques pays avaient organisé des centres de tourisme, comme celui de Nahuel-Huapi en Argentine[32], très éloigné de Buenos-Aires. Mais ce sont les pays andins qui se trouvent les

30. Un groupe d'une trentaine de Français a obtenu une concession de terre en Equateur et s'est établi près de Quito.

31. Ce qui ne les empêche pas d'être parfois sanglants, voyez par exemple notre récit de la révolution et de la guerre civile de 1911-1912 dans la *Revue des études historiques* de 1925. L'idée que les révolutions sud-américaines sont des scènes d'opérettes est malheureusement trop souvent démentie par les faits.

32. Ce lac se trouve au pied des Andes, dans un site magnifique, à la limite des provinces de Neuquen et de Rio Negro.

plus favorisés à cet égard par la nature et par l'histoire. Parmi eux, le Pérou prend la première place : déjà, en 1947, un congrès national de tourisme s'est tenu à Lima, et le montant des devises apportées en cette même année par les touristes a été estimé à plus de 12 millions de soles.

Les conditions nécessaires au développement du tourisme sont en voie de réalisation dans ce pays. La première, que l'on ne mentionne guère, mais qui est la plus importante de toutes, est la paix sociale. Les Etats andins ont une fâcheuse réputation révolutionnaire que certains d'entre eux ont justifiée. L'*A. P. R. A.*, dont nous avons parlé, a entretenu au Pérou une agitation funeste, malgré sa mise hors la loi à la suite de l'insurrection du Callao d'octobre 1948. L'actuel Gouvernement militaire est décidé à y mettre fin, mais lui-même a décrété des mesures sociales qui ont aggravé la situation économique.

Les conditions techniques ont été très étudiées. Les routes, longtemps embryonnaires, s'allongent aujourd'hui sur plus de 33.500 kilomètres[33]; Lima est reliée au Cuzco par une artère directe et les voyageurs peuvent se rendre depuis peu par voie de terre de la capitale aux rives de l'Ucayali où les attendent des vapeurs fluviaux, en traversant ainsi le Continent dans sa plus grande largeur. L'essence fournie sur place par les grandes exploitations de Talara, sur la côte péruvienne du Nord, est abondante et bon marché. La voie ferrée risque de devenir secondaire, malgré l'existence de deux lignes de pénétration montant de la côte au plateau dont l'une permet la traversée de l'Amérique du Sud par la Bolivie et l'Argentine, et l'autre est justement célèbre par sa hardiesse, étant la plus élevée du monde, puisqu'elle passe à une altitude supérieure à celle du mont Blanc[34]. Pendant longtemps, le transport par chemin de fer est demeuré le moins coûteux en raison du prix d'achat et d'entretien des mules, mais la route prend aujourd'hui sa revanche[35].

Plus profonde encore est une autre modification : le touriste prend l'avion et déserte le bateau, qui n'est même pas suffi-

33. *Anuario estadistico del Perú*, Lima, 1947.

34. Ce sont les lignes « Sud » et « Centre » de la *Peruvian Corporation*.

35. Des controverses se sont poursuivies entre les partisans du rail et ceux de la route, v. *El Perú en marcha*, publication du Banco de Crédito del Perú, Lima. 1943, p. 392.

sant pour assurer le transport des marchandises. Les services aériens, par contre, se multiplient et se perfectionnent chaque jour [36].

Après les voies de communication et les moyens de transport, l'essentiel est l'hôtel. Récemment encore, le touriste habitué au confort risquait d'être fort peu satisfait dès qu'il quittait Lima. De grands efforts ont été accomplis : 16 hôtels sont construits ou en construction, dont un au Cuzco, un à Tingo Maria, sur le Huallaga, au seuil de la forêt vierge, un à Machu-Pichu, au cœur de la Cordillère.

Le touriste au Pérou peut à son gré se mouvoir dans l'espace et dans le temps. Les paysages les plus divers s'offrent à lui, depuis les rives sablonneuses du Pacifique et les plateaux herbeux (*puna*) jusqu'aux sommets glacés des Andes et à la forêt mystérieuse qui s'étend au-delà de l'horizon oriental. Le choix aussi lui est offert entre les centres de civilisation dont le nombre s'accroît chaque année. Quiconque se penche sur l'époque précolombienne est saisi de vertige; récemment encore, une grande civilisation a été identifiée sur le plateau, celle de Chavin, antérieure à celle de Tiahuanaco, qui, elle-même, a précédé celle des Incas [37] : vision du passé d'autant plus saisissante que la vie de ces empires disparus semble se prolonger de nos jours grâce à l'Indien, immuable, figé au moins en apparence, tel actuellement qu'il semble avoir toujours été, parlant la langue et pratiquant les mœurs de ses ancêtres, anachronique et imperméable.

Nous ne saurions ici énumérer les sites les plus marquants du Pérou. Nous rappellerons seulement quelques noms : Lima elle-même, à la fois coloniale et moderne, où les miradors en moucharabiehs, chefs-d'œuvre de l'art arabe, voisinent avec les grands établissements de crédit et les portails baroques des somptueuses églises; cette « Cité des Rois » se souvient d'avoir été jadis une des plus opulentes capitales du monde et allonge vers l'océan ses avenues bordées de coquettes villas et de jardins fleuris; Arequipa, verdoyante oasis blottie au pied du volcan Misti, palmes avec horizon de neige; Paracas, nécropole immense

36. Citons : *Linea aérea nacional*, *Panagra*, *Faucett*, *British South-American Airways*, *Andes*, *Braniff International*. Lima est sur le trajet des D. C. 6 qui font Miami-Buenos-Aires en vingt heures.

37. Tello, *Sobre el descubrimiento de la cultura Chavín en el Perú*, Lima, 1944.

enfouie sous les sables dont les tombes ont livré des tissus aux couleurs vives couverts de signes inexpliqués; Le Cuzco, la ville impériale, qui superpose les maisons coloniales aux pierres cyclopéennes des palais des Incas; Machu-Pichu et ses sœurs, découvertes dans le courant de ces dernières années, cités en ruines accrochées aux pentes abruptes des versants et des éperons rocheux, au-dessus du rio Urubamba, dans les sites les plus grandioses et les plus sauvages des Andes, et qui demeurent enveloppées d'une poésie intense et d'un mystère total.

VI. — La politique intranationale (Colombie, Equateur, Panama, Venezuela).

Voici un nouveau qualificatif pour désigner une situation nouvelle : sont intranationales les relations qui existent entre Etats de même origine, même langue, même religion, même culture, en un mot faisant partie d'une communauté supérieure à caractères spécifiques propres, nettement différenciés des autres Etats ou groupes d'Etat. La communauté hispano-américaine est de cet ordre, par opposition à la communauté anglo-saxonne par exemple.

Deux noyaux de cristallisation se sont récemment constitués en Amérique du Sud : l'un dans la partie méridionale, l'autre dans la partie septentrionale.

Le premier, vestige des projets anciens d'A. B. C. (Argentine, Brésil, Chili) et d'autres similaires, a un chef de file et revêt une nuance à la fois politique et économique. La République Argentine a toujours rêvé de prendre la tête du mouvement latin face à l'influence nord-américaine et, forte de la situation que lui donnent les richesses accumulées pendant la guerre, elle cherche à se substituer dans une certaine mesure aux Etats-Unis comme fournisseur de produits et de capitaux.

Mais on sait que la situation de la République Argentine, en raison même de sa politique de prestige et à cause des abus inhérents au système d'économie dirigée qu'elle pratique, se révèle aujourd'hui moins solide qu'on aurait pu le croire, et c'est vers le nord du Continent qu'il convient de se tourner pour trouver une application de la conception intranationale.

C'était une des grandes idées de Bolivar que de vouloir fondre

en un Etat puissant les trois républiques sœurs : Venezuela, Equateur, Colombie, dont Panama n'est qu'une partie détachée par les Nord-Américains; il y réussit de son vivant, mais son œuvre ne lui survécut pas. Elle cherche à renaître aujourd'hui sur le plan économique. Déjà, une flotte marchande grand-colombienne, comptant 9 navires, a été constituée par accord entre les trois Etats, et voici qu'une conférence grand-colombienne vient de se tenir en Equateur. Elle a abouti à l'établissement d'un Conseil économique provisoire à Caracas et à une convention, qui doit servir d'amorce à une union économique et douanière et qui porte le nom de *Charte de Quito*, signée le 9 août 1948.

L'union économique et douanière prévue doit se réaliser « dans un délai raisonnable et en plusieurs étapes »; son organisation comporte une conférence qui représente le pouvoir suprême de cet organisme et se réunit en principe une fois l'an, un Conseil général permanent formé par deux délégués de chaque pays, quatre commissions spécialisées chargées respectivement des affaires douanières, de la production, des affaires commerciales et des communications, des affaires financières, enfin un secrétariat général sous les ordres d'une personnalité élue par le Conseil général.

Remarquons spécialement l'article 8, consacré à la Commission de production, qui est chargée d'étudier tous les problèmes se rapportant à la coordination et au développement des forces productives des Etats associés, aux primes et aux subventions, à la formation de consortiums ou corporations à base de capitaux mixtes, à la création de nouvelles industries, à l'exploitation commune des matières premières, « d'une manière générale à tout ce qui se rapporte au développement économique commun, en recommandant les mesures propres à obtenir de justes prix pour les articles susceptibles d'être exportés tout en maintenant l'équilibre entre les prix des produits manufacturés et celui des matières premières ». Cet article se termine par la déclaration typique suivante qui révèle l'état d'esprit des rédacteurs : « Il est entendu que l'initiative privée ne subira aucune contrainte. »

Conformément aux dispositions de la Charte de La Havane de 1948, les Etats associés admettent des préférences commerciales réciproques. D'ores et déjà ils s'accordent la clause de la

nation la plus favorisée, et chacun d'eux s'engage à subvenir en premier lieu aux besoins des autres au moyen de ses soldes exportables aux conditions et aux prix en vigueur sur le marché international.

La convention reste ouverte à l'adhésion d'autres Etats, à la double condition que ceux-ci soient hispano-américains et que leur développement économique soit semblable à celui des Etats associés. Le texte ajoute que « l'adhésion des autres Etats américains pourrait être prise en considération, à condition que ceux-ci se trouvent ou arrivent à se trouver dans des conditions analogues ». Il est curieux de constater que le cadre de la Grande-Colombie est ici nettement dépassé, et même celui de la communauté latine. Le critérium de la similitude du développement économique n'est pas précisé. Il semble logique, car un Etat à économie beaucoup plus évoluée, plus complexe ou plus rapidement progressive que celles des autres pays contractants, acquiert forcément une primauté susceptible de devenir politiquement dangereuse. Nous pensons, par exemple, qu'actuellement le Pérou pourrait être admis s'il le désirait, mais que le Brésil, l'Argentine et *a fortiori* les Etats-Unis ne le pourraient pas. La Charte de Quito semble être née sous le signe de la sagesse et de la prudence.

Louis Baudin.

LE PLAN MARSHALL ET LE PLAN TRUMAN PEUVENT-ILS ÉVITER UNE « CRISE DE SURPRODUCTION » ?

Malgré l'énorme mouvement de pensée et de plume provoqué par les théories du chômage et des crises dites de surproduction [1], il semble que l'essentiel n'ait pas encore été bien compris, si l'on en juge par les incertitudes considérables de la politique économique et de la pensée économique vis-à-vis de ces problèmes pourtant décisifs pour l'avenir du Capitalisme, pour les chances du Marxisme et, par là, pour les destins du Monde.

En particulier, les promoteurs des plans d'aide économique à l'Europe et au Monde, et, derrière eux l'unanimité quasi absolue des non-marxistes, se méprennent gravement, nous semble-t-il, sur la portée de ces plans quant à la possibilité d'éviter la « surproduction » et le chômage, faute d'une analyse précise des conséquences du mode de financement adopté.

Ce que la théorie des crises ou en tout cas la théorie du chômage chronique a mis définitivement en évidence, c'est la nécessité d'une adaptation globale entre le volume de la propension à l'épargne des revenus monétaires et le volume des investissements rentables [2], adaptation qui ne peut que difficilement se

1. Le phénomène de la surproduction, et la limitation de la production qui en résulte, est le grand paradoxe du monde économique moderne. Qu'il puisse y avoir « trop » de produits, alors que tant de besoins restent inassouvis, surprend et choque profondément le bon sens.

Pourtant, tout s'éclaire si l'on prend pleinement conscience du rôle de ce besoin très spécial mais non moins impérieux qu'est le besoin d'épargner. On s'explique alors que les gens renoncent à acquérir les produits dont ils ont pourtant un besoin assez vif; et que ces produits restent sans débouché.

Certes, il existe des produits qui permettent l'épargne : ce sont essentiellement les capitaux matériels (machines, équipements, etc.), et il suffirait que l'activité productrice s'oriente vers eux. Mais en économie monétaire, nous verrons pourquoi cela peut devenir fondamentalement désavantageux. Alors, dans quelque sens que la production tenterait de s'orienter, elle se trouverait inévitablement sans débouché; et la surproduction s'accumulerait. On se trouverait alors engagé dans une « réaction en chaîne » de mises en chômage et de contractions de production.

produire durablement au niveau du plein emploi des travailleurs.

En effet, la propension globale à épargner, pour un niveau des revenus correspondant au plein emploi et pour une répartition donnée, peut être considérée comme une donnée peu sensible aux variations du taux de l'intérêt; celui-ci ne dépendant du reste qu'indirectement du désir d'épargner et étant fixé de manière assez rigide et à un niveau forcément positif par l'utilité marginale de la détention des encaisses monétaires[3]. Et les investissements de capitaux matériels nouveaux sont commandés par la comparaison du taux de l'intérêt et des perspectives de productivité de ces capitaux, dont le taux marginal vrai est une donnée essentiellement physique (du moins pour des impôts « neutres », etc.) et tend à décroître et à devenir très faible, voire nul ou négatif, au fur et à mesure que se développe le capital matériel accumulé (du moins pour une évolution de plein emploi et en dehors de larges progrès dans les connaissances techniques)[4].

Les mécanismes habituels (monétaires et autres) ne ramène-

2. En effet, en définissant convenablement les termes, le revenu monétaire net est globalement égal à la production nette; si l'on retranche du premier les dépenses de consommation et de la seconde la production de produits consommables, il reste : d'un côté, l'épargne des revenus, et, de l'autre côté, la production de capitaux matériels. L'équilibre de l'offre et de la demande globales exige donc que les entreprises « investissent » tous ces capitaux matériels, c'est-à-dire les acquièrent avec la totalité des revenus monétaires épargnés par leurs bénéficiaires et empruntés par elles à ces derniers. Bien entendu, cet investissement doit être volontaire et donc rentable; et les stocks anormaux de surproduction ne sauraient y être assimilés. Si on les comptait, on aurait évidemment toujours : épargne = investissements (ou exportation).

3. V. notre ouvrage *Dynamique économique*. Chez l'auteur, R. Florin, 2, rue Charpentier, à Soissons. Franco, 500 francs.

4. Certains économistes contestent encore cette décroissance probable de la productivité des investissements et la disparition probable des investissements rentables. Certes, de nombreux investissements sont encore possibles avant d'arriver à une productivité physique nulle, ne serait-ce que dans le logement. Mais il ne suffit pas que la productivité physique soit positive, il faut qu'elle soit supérieure aux intérêts (eux-mêmes essentiellement positifs et rigides dans les économies monétaires traditionnelles) et cela compte tenu de l'amortissement et de l'entretien, des impôts ou des menaces sur le capital, des risques de modification des techniques, des risques (considérables) de crises ou de contractions économiques ultérieures, des risques de révolution ou de guerre, de bouleversements fiscaux ou sociaux, etc., qui diminuent considérablement la productivité nette escomptée des investissements. Sur la définition de la productivité et sur sa décroissance physique probable, voir notre ouvrage général *Dynamique économique*.

D'autres remarquent que les investissements se font très souvent par autofinancement. Mais cela laisse entière la nécessité d'investissements autres en quantité suffisante pour absorber l'épargne autre.

ront pas forcément au niveau du plein emploi, ni un taux d'intérêt plus modeste (par suite notamment de l'inertie des salaires nominaux) ni un taux de productivité marginal plus favorable [5].

Alors, les investissements avantageux disparaissant, la monnaie des revenus épargnés [6] ne sera plus empruntée pour acquérir les capitaux matériels correspondant à ces investissements, et leurs fabricants licencieront leur personnel; ce chômage, bien

5. On sait que, devant la surproduction et le chômage, les uns préconisent la baisse des prix, dans l'espoir de développer la demande. Mais une baisse des prix légère et non suivie d'une baisse des salaires ne serait que d'une efficacité très limitée, car les revenus globaux seraient diminués dans la même mesure exactement, et seules les modifications dans leur répartition pourraient améliorer légèrement la consommation. Quant à son action sur les exportations, elle provoquerait des contre-mesures. Par contre, cette baisse des prix diminuerait la productivité en valeur du travail et entraînerait des licenciements de personnel; par là, elle déclencherait tout le processus de contraction.

D'autres préconisent une baisse des salaires pour augmenter les profits et l'incitation à embaucher des travailleurs. Mais les revenus du travail seraient alors diminués, et la demande de produits non seulement n'augmenterait pas, mais diminuerait probablement.

Certains préconisent même une hausse des salaires; et d'autres encore la hausse des prix.

Tous ces remèdes contradictoires ne voient ni l'essentiel ni l'ensemble de la situation à laquelle il s'agit de faire face. Ils ne voient pas que le revenu est forcément et toujours égal à la valeur de la production nette; ni que le gros problème n'est pas d'améliorer de 2 ou 3 % la consommation, mais bien de rétablir les investissements au niveau de l'épargne inévitable.

Seule une baisse de l'ensemble des prix et des salaires constituerait un facteur de rétablissement si elle était possible assez rapidement et sur une échelle suffisante, ce qui exigerait de convaincre les salariés ou leurs représentants d'accepter plus facilement des baisses nominales de salaires (échelle mobile à la baisse); il semble certain que dans une large mesure on pourrait obtenir ainsi une diminution durable des besoins d'encaisses pour les transactions, et donc du taux de l'intérêt monétaire; mais une telle politique devrait s'inscrire dans une politique monétaire et bancaire d'ensemble, pour éviter une trop grande instabilité des prix et du commerce extérieur; enfin, il est clair que l'abaissement du taux de l'intérêt obtenu par ce moyen serait de moins en moins important quand ce taux prendrait des valeurs de plus en plus faibles, et qu'il ne saurait réaliser un taux nul ou négatif.

Nous ne saurions analyser ici les conséquences d'une inflation ou d'une dévaluation, que l'on préconise comme remèdes à la surproduction et au chômage. Disons simplement que la dévaluation essaie de rejeter les difficultés sur d'autres pays. Quant à l'inflation, elle peut être dangereuse; et son efficacité serait de plus en plus faible et aléatoire quand le taux de l'intérêt diminuerait de plus en plus. Voir sur ce point notre *Dynamique économique*.

6. Remarquons que cette monnaie ne s'accumulera pas forcément chez les épargnants, où elle resterait thésaurisée. En fait, on ne constate pas une telle accumulation. C'est que, d'une part, cette monnaie sera généralement remise dans le circuit général et bancaire, mais par des voies ne comportant pas d'acquisition de produits. Elle aboutira, par exemple, dans les entreprises où des stocks anormaux se seront accumulés, pour y maintenir une encaisse raisonnable. D'autre part, cette accumulation même de stocks anormaux peut être faible si les entreprises contractent leur production à temps. Ainsi, une large contraction de la production et un important chômage sont possibles sans que

loin d'entraîner l'augmentation de la consommation des autres produits (qui pourrait permettre le réembauchage ailleurs), réduira cette consommation, elle aussi, puisque les revenus du personnel licencié seront diminués (ou ceux de la collectivité, si l'on distribue des indemnités financées par l'impôt), et le chômage s'étendra d'autant, etc. La disparition des investissements avantageux deviendra vite totale devant cet ensemble de conséquences.

Comme la consommation ne saurait diminuer indéfiniment aussi vite que le revenu, un équilibre durable sera possible, mais en dehors du plein emploi, quand le développement de la misère aura fait disparaître l'épargne globale. Mais on voit que la disparition des investissements peut entraîner une réduction considérablement « multipliée » de l'emploi et de la production.

Nous nous en tenons ici à ce qu'il y a de fondamental et de permanent dans le problème du chômage massif, le problème des crises cycliques n'étant qu'une forme particulière, accidentelle et plus facilement éliminable de ce problème profond. En réalité, des amplifications cycliques se produiront généralement (par suite surtout de l'existence de monnaie scripturale libre et de la thésaurisabilité de la monnaie circulante) qui donneront à l'évolution une allure tourmentée, faite de crises séparées par des dépressions plus ou moins longues dont on ne s'échappera que pour des essors voués à l'avortement.

Nous pouvons représenter schématiquement de la manière suivante l'essentiel de cet équilibre possible durablement dans le chômage chronique et la contraction chronique de la production (cas n° 2), et le comparer à l'équilibre de plein emploi qui s'établirait pour des investissements rentables suffisants (cas n° 1) si l'on suppose que la propension à consommer varie linéairement de 50 à 70 quand les revenus privés passent de 50 à 80 (le « multiplicateur », rapport de l'augmentation des revenus à celle de l'épargne qui leur correspond, étant alors de 30 : 10 = 3)[7] :

des phénomènes apparents de thésaurisation et même d'accumulation de stocks anormaux se produisent. Il n'en reste pas moins que la possibilité ou la réalité de ces phénomènes imperceptibles constituent les conditions nécessaires et suffisantes de celles du chômage massif et de la contraction chronique; voir à ce sujet notre ouvrage *Asynchronisme monétaire*, Paris, 1940.

7. Dans le cas n° 1 (plein emploi), le volume de l'investissement de 10 répond bien à l'épargne de 10 correspondant à des revenus privés nets de 80 (d'après l'hypothèse faite quant à la fonction qui relie globalement la propension à l'épar-

Situation.	Production nette		Revenus nets		Consommat. de produits non étatiq.	Invest. ou épargne.	Export. nette.
	privée	étatiq.	privés	impôts			
1° Plein emploi..	80	20	80	20	70	10	0
2° Contraction chronique ..	50	20	50	20	50	0	0

L'effet de la suppression des investissements (10) est donc finalement une diminution de la production, des revenus et de la consommation, de 30; et un chômage correspondant. Cette forte diminution est nécessaire pour amener la consommation au niveau de la production (ou, si l'on veut, pour amener la propension à l'épargne au niveau nul des investissements).

Telle nous semble l'expression schématique et réduite à l'essentiel de la situation à laquelle conduit l'évolution divergente de la propension à épargner d'une part et des possibilités rentables d'investissements d'autre part.



Voyons maintenant le remède que peut apporter à une telle situation de contraction chronique durable une politique de cré-

gne et le revenu : la consommation passant de 50 à 70 quand le revenu passe de 50 à 80). Il permet donc la production nette (non étatique) de 80, égale aux revenus (privés) qu'elle engendre, et qui correspond au plein emploi dans nos schémas.

On suppose ici l'équilibre budgétaire assuré sans emprunts ni inflation; pour des dépenses courantes égales pour simplifier dans les deux cas, et en l'absence d'investissements étatiques. Les chiffres expriment des quantités de produits-type par élimination des effets de variations de l'indice des prix. Enfin, on suppose qu'il n'y a pas globalement de crédits internationaux, ni de mouvements d'or.

Les chiffres du cas n° 2 (contraction chronique) se déduisent de la manière suivante : La disparition (généralement totale devant les conséquences de la contraction) des investissements nouveaux ne permettant plus l'épargne, les revenus ne pourront s'établir durablement qu'au niveau de 50, qui correspond par hypothèse à une épargne nulle. La production s'établira, elle aussi, à 50, n'ayant d'autre débouché que la consommation de 50.

Si la production tentait de s'établir plus haut, à 60 par exemple, les revenus seraient forcément, eux aussi, de 60, et une épargne de 3,33 tendrait à se produire; comme la monnaie correspondant à cette épargne ne serait pas empruntée par les entreprises pour servir à des investissements volontaires, et où qu'elle aille, elle engendrerait forcément quelque part une surproduction de stocks invendables et inutilisables qui provoquerait bientôt des licenciements et une contraction de la production.

dit ou d'aide à l'étranger, ou une politique d'investissement, ou une politique de pouvoir d'achat.

Il faut, dès l'abord, distinguer deux cas selon la façon dont est assuré le financement.

A. — Si c'est par des *impôts* supplémentaires, prélevés forcément sur les revenus bruts, qu'est assuré le financement, les revenus privés nets, ni donc la consommation, ne seront augmentés globalement par l'accroissement de production destiné à cette aide ou à ces investissements, etc., de sorte que l'augmentation de la demande globale de tous produits contre de la monnaie se réduira à l'action directe de cette aide ou de ces investissements. Il n'y a que dans la mesure où les impôts nouveaux seraient particulièrement habiles que l'on pourrait améliorer la consommation; mais cela semble d'autant plus difficile que l'on se trouve dans une situation de sous-emploi et qu'il s'agit d'impôts supplémentaires. Quant à la rentabilité des investissements généraux, elle ne se trouvera sûrement pas améliorée par rapport à la situation de plein emploi; on peut donc admettre que ces investissements resteront nuls. L'équilibre durable, qui exige alors une épargne privée nulle, n'est donc possible qu'à un niveau très contracté, peu différent de celui du cas n° 2. Cela tient à ce que, contrairement aux idées unanimement admises à priori, l'effet du « multiplicateur » n'est pas automatique et ne joue pas en cas de financement par l'impôt. Il y a là un point essentiel pour toute politique de l'emploi, qu'il importait de mettre en relief.

a) Soit donc une politique d'impôts destinés à financer une aide à l'extérieur et les exportations correspondantes :

Fixons-en d'abord le montant à cinq grandes unités. On peut schématiser comme suit la nouvelle situation qui, d'après ce que nous venons de dire, assurerait un équilibre durable (cas n° 3)[8] :

8. Ces chiffres s'établissent de la manière suivante :

Les investissements devant être nuls comme dans les cas précédents, et les exportations étant financées par l'impôt, l'épargne privée devra être nulle. Le revenu privé net et la consommation devront donc s'établir à 50 l'un et l'autre (d'après notre hypothèse de base). La production nette trouvera donc un débouché de 50 du côté de la consommation intérieure et, dans le cas n° 3, de 5 du côté de l'exportation; et elle s'établira à 55 dans ce cas n° 3.

Pour assurer le plein emploi par ce procédé, il est visible que les exportations et les impôts supplémentaires devraient atteindre un niveau de 30 (six fois

3° Aide à l'extérieur financée par l'impôt..	35	20	50	25	50	0	5
4° Aide à l'extérieur financée par l'impôt..	80	20	50	50	50	0	30

Pour assurer le plein emploi par ce procédé, il faudrait un impôt supplémentaire de 30 (et donc un impôt total de 50) permettant une exportation nette de 30 (cas n° 4).

On voit par là l'effort fiscal démesuré (égal aux revenus privés nets), probablement impossible par les techniques fiscales habituelles, qui serait nécessaire pour assurer le plein emploi par une telle politique. Et cet effort fiscal devrait être maintenu à ce rythme indéfiniment, sous peine, dès qu'il se ralentirait, de provoquer une crise économique devenant vraisemblablement quasi totale en rendant de plus en plus impossibles de lourds impôts.

Du reste, même s'il était possible, on peut craindre que l'aide finisse par être refusée par les Etats ou entreprises extérieures bénéficiaires, pour des raisons symétriques de plein emploi.

Il faut donc conclure qu'une politique d'aide à l'extérieur, telle que l'aide Marshall à l'Europe, considérée seulement comme politique de plein emploi, est une erreur si elle est financée par l'impôt; du moins si la propension relative à consommer et à épargner varie, lorsque les revenus privés varient, et prend les ordres de grandeur que nous supposons (ce qui est conforme à l'expérience); une erreur parce qu'elle n'obtiendrait qu'un supplément d'emploi limité, dans l'état actuel de la technique fiscale démocratique, et cela au prix de lourds impôts à effet « démultiplié » absorbant la totalité du produit de ce supplément d'emploi (et donc sans profit, sur le plan économique, pour la collectivité nationale ni pour l'Etat), et parce que ce supplément d'emploi limité serait forcément fragile et entièrement tributaire de la situation extérieure.

plus fort), qui permettrait bien une production nette de 80. En effet, les revenus privés seraient alors égaux à la production moins les impôts, c'est-à-dire de 80 — 30 = 50; et la propension à consommer serait alors de 50. La production trouverait donc un débouché de 50 du côté des consommations intérieures, et de 30 du côté de l'exportation. C'est ce que montre le cas n° 4 du tableau.

b) Une politique de pouvoir d'achat (redistribution intérieure de pouvoir d'achat sous forme de versements ou de dégrèvements fiscaux, destinée à accroître la consommation globale) financée par le même moyen, n'aurait guère plus d'efficacité, pour les mêmes raisons; de plus, une partie des sommes redistribuées n'iront pas à la consommation et seront épargnées, et l'équilibre ne sera possible que pour un niveau de production peu différent de celui du cas n° 2.

c) Une politique d'investissements étatiques, pas plus qu'une politique de crédits d'Etat à l'extérieur ou aux investissements intérieurs (privés ou semi-étatiques), n'échapperait pas aux mêmes écueils fondamentaux, si elle est financée par l'impôt. Il en est de même de fortes dépenses militaires financées par l'impôt; celles-ci, en outre, ne sauraient améliorer que l'emploi, et pas du tout le revenu, ni la consommation, ni l'épargne de la collectivité nationale.

B. — Si, au contraire, c'est par l'*emprunt* que l'on finance les mêmes politiques, la situation sera très différente; mais peut-être ne sera-t-elle pas meilleure à la longue.

L'augmentation du débouché offert à la production entraînera une augmentation de l'emploi, et par là une augmentation des revenus privés et donc des consommations privées qui entraînera à nouveau une augmentation de l'emploi, etc.; ce processus cumulatif se développera d'autant plus loin que la part épargnée restera faible (« multiplicateur » élevé); et il s'arrêtera quand l'épargne globale égalera le débouché supplémentaire créé par l'Etat, les investissements ne pouvant toujours pas être plus rentables que dans le cas du plein emploi.

a) Soit donc un emprunt destiné à financer une aide à l'extérieur. Fixons-en le montant d'abord à cinq grandes unités. Si l'on suppose que la consommation suive la même loi que dans nos schémas précédents, la consommation augmentant de 10 quand le revenu augmente de 15, on peut schématiser de la manière suivante la nouvelle situation (cas n° 5)[9] :

9. Dans le cas n° 5 d'un emprunt de 5 pour une aide à l'extérieur, la production peut bien s'établir à 65, car, à ce niveau, les revenus privés sont de 65 et comportent une consommation de 60 et une épargne privée de 5. Comme cette épargne est empruntée et sert à des exportations, la production trouve bien un débouché de 60 + 5 = 65.

On vérifiera de même qu'une aide à l'extérieur de 10 (doublée), financée par l'emprunt, assure bien le plein emploi (cas n° 6).

Les investissements restent supposés nuls dans les deux cas.

5° Aide à l'extérieur financée par l'emprunt	65	20	65	20	60	5	5
6° Aide à l'extérieur financée par l'emprunt	80	20	80	20	70	épargne privée 10	10

On voit que le rendement est bien meilleur et qu'il suffirait, ici, d'une action doublée, comportant un emprunt de 10 et une aide extérieure correspondante, pour assurer le plein emploi (cas n° 6).

Mais si l'on a bien compris le caractère fondamental et permanent de la situation à laquelle on essaie de faire face par une telle intervention, on voit que l'endettement de l'Etat devra se développer indéfiniment et à un rythme considérable; et que l'on creusera dans le budget un gouffre sans fond. Le public épargnant, à supposer qu'il ait accepté pendant un temps de souscrire à ce rythme, ne pourra manquer de le soupçonner et de s'inquiéter: et ce jour-là, la catastrophe qu'on n'aura reculée que pour l'aggraver éclatera, l'arrêt des souscriptions devenant forcément total en entraînant cumulativement un arrêt des exportations, et donc une crise de débouchés et de chômage et toutes ses conséquences, matérielles et psychologiques, avec leurs répercussions sur le plan budgétaire, fiscal et monétaire. D'ailleurs, toute autre cause peut atteindre la confiance dans le crédit de l'Etat et déclencher la catastrophe, même si le crédit de l'Etat n'était pas rendu fragile par l'accumulation de cette dette.

De toutes façons, une telle politique est donc extrêmement vulnérable dès le départ, même si la charge effective des intérêts reste, en fait, très longtemps relativement supportable.

Enfin, le refus des Etats bénéficiaires d'accepter indéfiniment cette aide n'est pas plus exclu que dans le cas précédent, et il déclencherait la catastrophe si l'on ne dispose pas de politique de rechange.

b) Une politique de pouvoir d'achat financée par le même moyen est rigoureusement dans le même cas. En outre, comme nous l'avons déjà signalé. une partie n'en retourne pas à la consommation; et l'action devrait être plus forte d'autant.

c) Une politique, non plus de dons, mais de crédits de l'Etat à l'extérieur, également financée par l'emprunt, bien qu'elle présente des différences évidentes puisque, ici, les emprunts seront gagés par une contrepartie dans les caisses de l'Etat, et que la situation inévitable vers laquelle on va est moins immédiatement évidente, reste soumise absolument, bien qu'à un degré moindre, à toutes les mêmes nécessités de disposer en permanence d'une confiance du public dans le crédit de l'Etat et la solidité de la monnaie assez large pour permettre un rythme important et continu d'emprunts; elle reste donc soumise à tous les mêmes risques de retrait de confiance des souscripteurs, et ce retrait, même fortuit et temporaire, déclencherait la catastrophe aussi complètement.

D'autre part, l'éventualité d'un refus, par les Etats bénéficiaires, des crédits qui leur sont offerts, serait beaucoup plus imminente, puisque, ici, ces Etats s'endettent gravement; et qu'ils doivent considérer de très près la productivité des investissements qui justifient ces crédits; et nous savons que cette productivité décroît normalement au fur et à mesure des réalisations. Et ce refus, total ou partiel, entraînerait la catastrophe aussi complètement. Nous verrons plus bas (*d*) ce qu'il faut penser d'une politique de crédits à taux réduits pour relayer la politique précédente; ou d'une politique de subventions par annuités.

Le fait que les initiatives privées (banques privées, entreprises, etc.) se substitueraient à l'Etat dans la même politique, ne changerait pas grand chose à cette situation, le crédit des entreprises étant aussi aléatoire que celui de l'Etat en cas de crise ou de contraction économique grave. Et si les emprunts sont du type « obligation » à revenu fixe, toute menace sur la monnaie étant aussi vivement ressentie vis-à-vis des souscriptions aux emprunts privés qu'à ceux de l'Etat; s'ils sont du type « action » à revenu variable, les difficultés, pour être d'un autre ordre, n'en seront pas moins grandes. De toutes façons, les raisons de saturation et de refus de la part des pays bénéficiaires restent les mêmes; et même si le crédit de ces banques ou entreprises privées était assuré en permanence à un rythme élevé, on se heurterait assez vite à cet autre obstacle décisif.

d) Si l'on n'a pas perdu de vue que l'un des obstacles fondamentaux auxquels on se heurte dans toutes ces politiques tient

à ce que le taux de productivité des investissements tend naturellement à devenir inférieur au taux monétaire de l'intérêt, on pourrait penser en triompher par une politique de l'une des formes suivantes :

— une politique de crédits à taux réduit de l'Etat à l'extérieur (d1) ou aux investissements intérieurs (d2) financée par l'emprunt;

— une politique de crédits privés à l'extérieur, subventionnée par l'Etat (d3);

— des grands travaux intérieurs ou des investissements étatiques, financés par l'emprunt (d4);

— des subventions aux investissements intérieurs des entreprises privées ou semi-étatiques (d5).

Toutes ces politiques sont supposées financées soit par emprunts de l'Etat, soit par emprunts de banques ou d'entreprises; elles doivent toujours être assurées de la confiance des épargnants-prêteurs, et cela en permanence et à un rythme considérable.

Si c'est l'Etat qui emprunte (d1-d2-d4) pour financer la politique considérée, nous avons déjà vu les risques considérables qu'elle court en cas de perte de confiance dans le crédit de l'Etat, quelle qu'en soit la cause, et même si ce crédit n'était pas affaibli du fait de l'endettement massif indéfiniment nécessaire et couvert seulement par des investissements de moins en moins productifs.

De plus, dans le cas où il utilise son crédit pour prêter à taux réduit (d1-d2), il n'est pas sûr que les investisseurs-emprunteurs puissent toujours être décidés à investir par un taux assez réduit; et pour peu qu'ils redoutent une crise de surproduction, des taux aussi réduits que l'on voudra et même négatifs ne sauraient les décider; il se pourrait même que de tels taux soient décisifs pour leur faire perdre toute confiance dans un échafaudage qui leur paraîtrait décidément bien fragile.

Si, au contraire, ce sont finalement les entreprises qui empruntent pour investir (d3-d5), encouragées par des subventions par annuités que leur verserait directement l'Etat, elles pourront douter d'être effectivement payées des annuités promises et de se retirer du jeu quels que soient les taux d'annuité offerts; elles pourront, en particulier, estimer dangereuse la

politique et prévoir la catastrophe finale, l'Etat devant se trouver alors dans l'impossibilité de faire face aux engagements accumulés.

Quant aux prêteurs éventuels, ils peuvent avoir, tôt ou tard, les mêmes craintes et douter de la solvabilité finale de banques ou d'entreprises lancées dans des financements d'investissements intrinsèquement de moins en moins productifs, et cesser de souscrire, même à un taux d'intérêt élevé.

Nous pouvons maintenant conclure quant à l'efficacité, du point de vue du plein emploi, de ces diverses politiques d'aide ou de crédits à l'extérieur, aux investissements ou à la consommation (dans ces politiques entre non seulement le « plan Marshall », mais aussi la politique qui semble s'ébaucher plus généralement sous le nom de « plan Truman »). Qu'elles soient financées par l'impôt (auquel cas son rendement faible, « démultiplié » par rapport à celui du financement par l'emprunt, exigerait un effort fiscal démesuré) ou par l'emprunt (auquel cas elles exigeraient une confiance de plus en plus aléatoire), et qu'elles soient plus ou moins étatiques ou basées sur l'initiative privée, toutes ces politiques présentent un vice profond. En outre, certaines conditions particulières à chacune rendent généralement ces politiques encore plus dangereuses ou inefficaces à la longue.

*
* *

Les développements précédents ont montré la grande fragilité de toute une classe de remèdes au sous-emploi.

Ce n'est pas à dire qu'avec ces seuls remèdes on aboutira nécessairement et à une brève échéance à une « crise générale de surproduction » ou à une contraction grave et chronique de la production, car en de telles matières, où les motifs psychologiques de confiance et d'épargne sont difficiles à prévoir avec certitude, il faut être prudent avant de prophétiser.

Il n'est d'abord pas impossible de tenir, plusieurs années peut-être, surtout si le progrès des connaissances techniques ou d'autres facteurs favorables surviennent entre temps, à condition de ne rien faire qui puisse porter atteinte à la productivité escomptée des investissements intérieurs ou extérieurs (en parti-

culier dans le domaine fiscal et dans celui du droit de propriété) ou au bon marché du taux de l'intérêt monétaire (en particulier par une sage politique de la monnaie, du crédit, du budget, etc.); et au contraire de s'inspirer de tout ce qui peut améliorer l'un (organisation des crédits à l'étranger, de la recherche technique, de l'économie en général, etc.) et de tout ce qui peut abaisser l'autre (politique extrêmement prudente d'expansion monétaire dans la confiance et la stabilité des prix...).

Dans le domaine de la propension relative à consommer et à épargner, l'amélioration de la sécurié sociale, l'augmentation continue de la fortune privée et de la fortune globale, l'abaissement durable du taux de l'intérêt, etc., sont de nature à augmenter peu à peu la propension à consommer, et par là à relever l'équilibre de sous-emploi auquel on serait contraint.

Enfin, certaines des politiques que nous avons analysées, seules ou combinées aux nécessités de l'armement, utilisées avec circonspection, peuvent jouer un rôle favorable permettant de reculer ou de limiter le sous-emploi en attendant l'élaboration d'une véritable politique de plein emploi telle que celle dont il nous reste à parler.

Ce que nous avons surtout voulu montrer, c'est l'erreur que constituerait une confiance excessive dans ces seules politiques, dont il importe de voir les très importantes limitations, et de ne leur donner qu'un rôle s'inscrivant dans une politique d'ensemble exigeant beaucoup de doigté, de prévoyance et de sagesse, et toujours extrêmement fragile.

Devant cette fragilité, on pourrait reconsidérer avec d'autres yeux le rôle de l'or dans l'équilibre économique général.

Pourtant, n'existe-t-il pas d'autres solutions ? Nous répondrons résolument par l'affirmative. Le mal profond, rappelons-le encore, tient à une évolution nécessairement divergente (du moins sous les réserves déjà faites), avec l'accumulation d'un capital matériel de plus en plus considérable, du taux de productivité marginal des capitaux nouveaux (physiquement décroissant à la longue) et du taux monétaire de l'intérêt (assez rigide et forcément positif par suite de la thésaurisabilité de la monnaie circulante et de l'utilité des encaisses). Dans ces conditions, le remède le plus naturel consiste à modifier profondément la structure monétaire pour rendre possible un taux d'intérêt aussi faible qu'il est techniquement (physiquement)

nécessaire de réaliser, et pour rendre possible un taux momentanément nul ou négatif si besoin est.

Comme nous l'avons montré dès 1940 dans notre ouvrage *Asynchronisme monétaire*, cela n'est possible que par une taxe frappant automatiquement la thésaurisation de monnaie. Nous ne saurions nous étendre ici sur une analyse, même sommaire, ni de la valeur théorique de cette mesure, ni de ses modalités d'application. Nous voudrions seulement attirer l'attention sur la nécessité d'étudier d'urgence et sérieusement de telles mesures.

Devant la fragilité des solutions actuellement envisagées, plus vite on aura fait la preuve que d'autres solutions sont possibles, plus vite on arrivera à la confiance nécessaire dans l'épanouissement économique, dans la monnaie et dans le crédit de l'Etat; plus vite pourra être levée la lourde hypothèque qui grève le Capitalisme tant par la misère, les désordres et les pertes de substance et d'efficience que comporte la contraction de la production, que par les perversions que comportent souvent les mesures prises pour la pallier (entraves intérieures et internationales etc.,), et plus vite les lourdes menaces qui pèsent sur les destins du Monde [10] se dissiperont dans la vérité, le mieux-être et l'espérance.

Paris, le 25 mars 1949.

Raymond Florin.

10. Voir notre article *Chances économiques du Marxisme et du Capitalisme.*

ÉPARGNE RÉELLE ET ÉPARGNE MONÉTAIRE

Dans le rapport introductif, si fouillé et si pénétrant, qu'il a rédigé pour le *Congrès* 1949 *des économistes de langue française*, M. Paul Lambert, après avoir énuméré les multiples définitions que les économistes ont données de l'épargne (les unes se groupant autour de la notion d'abstinence et les autres se centrant autour de la notion d'affectation d'un revenu à la création d'un capital), en arrive à conclure que l'épargne doit être « située du côté de l'épargnant ». Selon l'éminent rapporteur, l'acte d'épargne peut consister soit dans la thésaurisation, soit dans l'acquisition de biens de consommation mis en réserve, soit dans un placement par prêt à terme ou par achat de titres, soit, enfin, par achat ou constitution directs de biens d'investissement[1]. En conséquence, l'épargne serait une somme de revenus ayant reçu l'une ou l'autre des affectations précitées, l'épargne globale d'une communauté pendant une période donnée équivalant à la somme algébrique des épargnes de toutes les unités économiques, privées ou publiques.

Cette définition nous paraît parfaitement valable. Cependant, il est évident (et M. Lambert l'admet quand il insère dans sa définition le terme « affectations ») que tout acte d'épargne doit exercer sur le plan « réel » une réaction, positive ou négative. Au demeurant, une théorie économique de l'épargne, pour être complète, se doit d'englober le cas d'une économie « amonétaire », c'est-à-dire d'une économie de troc.

On est donc amené à se demander si à chaque acte d'épargne monétaire doit nécessairement correspondre, en quelque point du système économique, la formation d'une épargne réelle ? ou si les deux phénomènes sont dissymétriques ? Et quelles conclu-

1. La définition de M. Lambert groupe donc l' « épargne » de réserve » (thésaurisation en espèces ou en nature) et l' « épargne créatrice » (achat de titres, biens instrumentaux), pour employer la terminologie suggestive de M. Rist.

sions pratiques l'on doit dégager de la solution retenue ? En d'autres termes, nous allons, pour employer l'expression consacrée, tenter de soulever le voile monétaire, sans d'ailleurs aucunement nous dissimuler les risques qu'entraîne invariablement pour l'économiste ce geste, sinon sacrilège, du moins irrespectueux.

Cependant il nous paraît utile, pour déblayer le terrain, de formuler une observation liminaire. Que l'acte d'épargne soit accompli en nature (cas du paysan qui met en réserve des semences) ou qu'il revête la forme monétaire, l'épargnant, *s'il analyse cet acte*, estime, à raison ou à tort, avoir renoncé à une consommation qu'il aurait pu, alternativement, effectuer. Mais, en fait, un grand nombre d'actes individuels d'épargne sont, soit automatiques (recouvrement de primes d'assurances sociales, constitution par les sociétés de réserves légales ou même de réserves libres pour le compte de leurs actionnaires, valorisation des amortissements réalisés en période de baisse des prix, etc.), soit habituels (règlement de primes d'assurance-vie, exercice de droits de souscription, pourcentage constant d'économies sur un revenu variant peu, etc.). Par conséquent, du point de vue psychologique, il n'est pas interdit d'admettre que si elles ne doivent pas, à coup sûr, être tenues pour des exceptions, les décisions d'épargne impliquant un *sacrifice conscient*, plus ou moins pénible, ne constituent pas davantage la règle.

Epargne dans une économie de troc. — Ceci posé, considérons le cas du *troc* auquel M. Lambert, se référant à la classique « robinsonnade » de Boehm-Bawerk, a précisément consacré un développement dans son rapport. (Nous serions d'ailleurs tenté de chercher sur ce point une petite querelle au rapporteur, lorsque, constatant que Robinson peut consacrer alternativement ses heures disponibles soit au loisir, soit à la production d'armes, il soutient « qu'il y aura, dans ce cas, *investissement sans épargne*, car on ne saurait prétendre que Robinson a « épargné » des heures de loisir, puisque des heures d'inaction ne sont pas de ces forces productives qu'il faudrait libérer ». Nous ne partageons pas cette opinion, car rien n'empêche d'assimiler le loisir à une forme spécifique de consommation, laquelle n'est pas sans analogie avec l'acquisition d' « heures de ménage » par une maîtresse de maison qui achète ainsi le droit de se reposer. En fait, l'un des grands problèmes sociaux contempo-

rains consiste même dans le choix économique que les masses laborieuses doivent faire entre consommation accrue de marchandises et de services, d'une part, et loisirs accrus, d'autre part (ces deux notions étant, par conséquent, homogènes).

Quoi qu'il en soit, la thésaurisation n'étant pas concevable dans une économie de troc (car un produit « privilégié » deviendrait une monnaie), l'acte d'épargne doit nécessairement aboutir à l'accroissement des stocks de marchandises, c'est-à-dire à la constitution d'une épargne *réelle*. Néanmoins, si le stock antérieur cesse d'être accru, mais est seulement entretenu à un niveau constant, ou si le stock est accru proportionnellement à l'accroissement de la production, l'épargnant n'aura à aucun degré conscience d'avoir consenti un sacrifice de consommation.

D'autre part, il peut advenir que l'épargnant-troqueur renonce, pour grossir son stock, à échanger ses marchandises contre tels ou tels services disponibles (coupes de cheveux, billets de spectacle, titres de transport, courant hydro-électrique, etc.). Or, les services ne pouvant, en aucun cas, être stockés, l'abstention de l'épargnant se sera traduite, dans l'immédiat, par une déperdition des services inutilisés. En poussant plus loin l'analyse, on constate paradoxalement que l'épargne en nature réalisée aura exigé une double abstention, tant de la part du producteur de marchandises renonçant à un service que de la part du producteur de services privé d'une marchandise, (A plus long terme, il est concevable que de telles abstentions, volontaires ou forcées, si elles venaient à se multiplier et à persister, aboutiraient à réduire certaines activités tertiaires, considérées comme plus ou moins superflues par la communauté, les facteurs de production libérés s'orientant alors vers la production des marchandises ou des services les plus essentiels, à moins que n'augmente la « consommation » d'heures de loisir : cependant nos économies contemporaines ne sont pas, à coup sûr, engagées sur cette voie ascétique.)

Considérons maintenant le seul système qui nous intéresse en pratique, celui d'une économie monétaire.

Thésaurisation.

En premier lieu, que se passe-t-il, sur le plan « réel », lorsque le thésauriseur, renonçant à exercer son « pouvoir de consom-

mation » ou son « pouvoir de placement », préfère accumuler des billets de banque ou grossir ses avoirs bancaires ?

A s'en tenir à une analyse superficielle, on pourrait être tenté d'admettre que l'acte de thésaurisation doit se traduire :

— ou bien par un accroissement corrélatif des stocks de marchandises consommables, réalisé indépendamment de la volonté de leurs producteurs [2];

— ou bien par une déperdition de services disponibles, puisque ceux-ci ne peuvent être stockés;

— ou bien par une baisse des prix, les non-thésauriseurs étant mis en demeure de développer, à dépense égale, leur consommation (une hausse inflationniste étant d'ailleurs susceptible de se produire ultérieurement, lors du dégel des fonds thésaurisés).

Cependant, il est essentiel de le souligner, les conséquences précitées ne sauraient se produire si le « taux de thésaurisation » (par rapport au revenu monétaire) reste relativement constant (hypothèse apparemment valable en périodes de stabilité monétaire raisonnable, notamment chez les milieux agricoles où la thésaurisation constitue une habitude quasi automatique, fortement enracinée). En effet, en pareil cas, les producteurs de marchandises industrielles et de services *se sont adaptés au facteur permanent thésaurisation*, en en faisant inconsciemment état dans leurs prévisions de vente.

2. Notons à cette occasion que, dans son rapport, M. Paul Lambert, discutant l'opinion de M. Dieterlen, selon laquelle investissement et liquidité s'excluraient absolument, fait observer que, dans la vie réelle, tout programme d'investissement tient compte des exigences du fonds de roulement.

A cet égard, il convient, à notre sentiment, de distinguer entre le *stock-outil*, c'est-à-dire le stock minimum (d'ailleurs variable selon les époques), dont une entreprise a besoin pour tourner normalement et qui constitue bien une immobilisation « illiquide » (sauf en cas d'arrêt de l'exploitation), et le stock dit *spéculatif*, dont une entreprise peut se défaire sans risquer d'à-coups sérieux de production ou de vente.

Aux stocks-outils correspondent, tout au moins pour une forte partie de ces derniers, les crédits bancaires qui alimentent les besoins de trésorerie courante des entreprises (à moins qu'il ne s'agisse de stocks à rotation lente que l'entreprise peut avoir avantage à financer par ses propres moyens). De même qu'une entreprise ne saurait liquider ses stocks-outils sans se condamner à interrompre son activité, de même les crédits bancaires courants, tout au moins dans leur ensemble, doivent être tenus pour largement « illiquides », toute tentative pour en obtenir le remboursement simultané sur une grande échelle étant vouée à l'échec, sous peine de paralyser complètement l'activité économique.

La conception de M. Dieterlen, valable pour les stocks-outils, cesse donc de l'être pour les stocks spéculatifs. Mais il est douteux que l'on puisse assimiler ces derniers à des « investissements ».

En d'autres termes, chaque thésauriseur individuel, si son acte d'abstention est délibéré, c'est-à-dire s'il n'agit pas automatiquement, a, certes, l'impression qu'il pourrait, alternativement, acquérir davantage de biens ou services de consommation — et il est effectivement dans le vrai, étant donné les élasticités inhérentes à la dimension des stocks, à la capacité de production des entreprises, etc. Mais il n'en va pas de même pour *l'ensemble des thésauriseurs*, car la structure de production et le marché s'étant adaptés à leur carence collective, les biens et services que ces thésauriseurs n'ont pas accoutumé de demander *ne sont pas produits*. Néanmoins, la thésaurisation normale se traduit par une certaine déperdition, ou « fuite », monétaire, qui n'est pas sans analogie conceptuelle avec les déperditions « réelles » inhérentes aux marchandises invendables (rossignols, etc.), et qui, pour ne pas bloquer à la longue le circuit économique, doit être continuellement compensée soit par l'extraction de métal précieux (dans le cas d'un système monétaire métallique), soit par la création de monnaie fiduciaire ou scripturale. En d'autres termes, une fraction de la « production de monnaie » est implicitement réservée aux thésaurisateurs invétérés, « earmarked » à leur intention.

Supposons maintenant que le taux normal de thésaurisation varie rapidement et dans une mesure relativement forte, soit qu'il augmente sous l'influence d'un fléchissement prolongé des prix, d'une crise de chômage, etc. — soit qu'il diminue sous l'effet d'une hausse des prix, des prodromes d'une pénurie, etc. Dans ce dernier cas, les moyens de paiement non thésaurisés (ou déthésaurisés) afflueront ou reflueront sur le marché, sans y rencontrer, à partir du moment où aura été épuisée la marge d'élasticité des stocks ou des moyens de production, aucune contrepartie réelle : par suite, la demande marginale supplémentaire entraînant une hausse plus que proportionnelle, voire exponentielle, des cours, les prix monteront rapidement, ce qui se traduira par des effets d'accélération (Aftalion), puis de multiplicateur. Dans le premier cas, au contraire, le stockage se développera, éventuellement, jusqu'au point de saturation commerciale, et l'on assistera à des effets de ralentissement, puis de démultiplication.

En résumé, les variations importantes du taux de thésaurisation tendent à créer un déficit ou un excédent de l'épargne réelle

par rapport à l'épargne monétaire. Si, au contraire, le taux de thésaurisation reste constant, aucun déséquilibre ne doit se manifester entre l'offre et la demande solvable, le marché n'ayant pas fait état, dans ses prévisions de vente, de la fraction des revenus thésaurisée — mais il est, néanmoins, nécessaire, pour maintenir l'équilibre à plus long terme, que le système monétaire restitue à la circulation les suppléments d'encaisse désirée, c'est-à-dire les fonds stérilisés par les thésauriseurs.

Investissement.

Considérons maintenant le cas de l'investissement et plaçons-nous, pour simplifier le raisonnement, dans l'hypothèse d'une économie où le taux de thésaurisation serait nul, c'est-à-dire où les ayants droit aux revenus monétaires les affecteraient en totalité à des fins de consommation ou de placement — l'intégralité de l'épargne étant, par conséquent, mise à la disposition des investisseurs privés (ou de l'Etat consommateur et investisseur).

En pareille éventualité, on a généralement accoutumé de concevoir et de décrire le circuit *réel* dans les termes suivants : l'épargnant, renonçant à utiliser une fraction des biens et services de consommation mis à sa disposition par le marché, les cède, en quelque sorte par voie de virement, aux producteurs de biens instrumentaux (ouvriers, cadres, entrepreneurs) dont ils constituent la rémunération *réelle* et reçoit, en échange, soit des droits de propriété sur les biens instrumentaux produits, soit des droits de créance fondés sur ces biens.

Cependant, un tel schéma est en grande partie, sinon en totalité, irréaliste, en ce sens que, pour un taux d'épargne investie relativement constant (hypothèse qui se vérifie approximativement en périodes normales), les producteurs, s'étant inconsciemment adaptés à la situation, travaillent pour satisfaire, non pas les demandes de consommation supplémentaires que *pourraient* formuler les épargnants, mais bien les demandes qui *seront* formulées, selon toute vraisemblance, par les producteurs de biens instrumentaux, ceux-ci utilisant à cette fin le pouvoir d'achat mis habituellement à leur disposition par lesdits épargnants sous forme de prêts, de souscriptions d'actions ou, en cas d'auto-financement, d'achats directs de matériel.

En d'autres termes, le marché n'est pas, en période normale, adapté à un circuit réel triangulaire, fonctionnant comme si une fraction des objets et services de consommation étaient, en quelque sorte, acquis par les épargnants, puis recédés par eux aux producteurs de biens instrumentaux ou intermédiaires. En fait, le chaînon intermédiaire n'existe pas, et tout se passe comme si les seuls producteurs de biens de consommation, d'une part, et de biens instrumentaux ou intermédiaires, d'autre part, se trouvaient en présence. Ou encore, si l'on veut, l'épargnant est placé à l'égard du producteur de biens d'investissement dans la situation d'une Banque d'émission qui prêterait à ce dernier les fonds nécessaires pour acquérir des marchandises et services (salaires réels) que cette banque serait évidemment bien empêchée de consommer.

Cependant nous avons, jusqu'à ce point, raisonné dans le cas (d'ailleurs relativement fréquent, compte tenu des élasticités inhérentes aux stocks et à la capacité de production) où le taux d'épargne peut être considéré comme constant. Mais la situation se modifie radicalement dès lors que le taux d'épargne augmente ou diminue rapidement et fortement.

Continuons, en effet, à admettre que les fonds épargnés par les individus ou les entreprises soient intégralement et continuellement *placés* (et, par conséquent, nécessairement investis, si l'on considère l'ensemble des épargnants, puisque, de proche en proche, les sommes consacrées à l'acquisition dé biens capitaux préexistants, tels que terrains, bâtiments, actions anciennes, etc., doivent finalement [sauf dans les cas exceptionnels de désinvestissement] se transformer en nouveaux biens instrumentaux ou intermédiaires, abstraction faite des placements en emprunts d'Etat dont le produit est partiellement utilisé à des fins de consommation). On pourrait, à première vue, être tenté de croire que, en pareille occurrence, l'équilibre : $R = C + I$ serait constamment réalisé, sur la base du « plein emploi » généralisé dans tous les secteurs de production. Mais il n'en va pas nécessairement, ni même probablement, ainsi, car *les dépenses de consommation des épargnants et celles des producteurs de biens d'investissement ne sont pas nécessairement, ni même probablement, homogènes.*

Considérons, en effet, un cas où le taux d'épargne (par rapport à la totalité du revenu monétaire) passerait rapidement de 10

à 15 % (sous l'influence, par exemple, d'une campagne de propagande, de prévisions spéculatives très optimistes ou encore d'un gonflement des revenus et des profits développant la propension à épargner). Or, il est statistiquement acquis que les classes les plus riches épargnent une fraction beaucoup plus élevée de leurs revenus que ne le font les classes les plus nombreuses et les plus pauvres. Il est, d'autre part, évident que les épargnants aisés, s'ils décident d'accroître leur taux d'épargne, sacrifieront, en premier lieu, les éléments les plus superflus de leur train de vie : bijoux, fourrures, villégiatures, deuxième automobile, etc. Dans ces conditions, que va-t-il se passer sur le plan des échanges « réels » ?

Admettons, pour prendre un exemple ultra-schématique (il serait d'ailleurs facile de le concrétiser en se référant aux statistiques américaines), que, dans un pays considéré :

a) 99 % des citoyens, les « défavorisés », disposent de 70 % du revenu monétaire national, les 30 % restants étant dévolus à 1 % des citoyens, les « favorisés »;

b) que la production nationale soit répartie (en valeur) comme il suit :

Objets et services de consommation *essentiels*	70
Objets et services de consommation *somptuaires*	20
Biens d'investissement	10
	100

c) que les « défavorisés » épargnent et placent 5 % de leurs revenus (soit 3,5 % du revenu national), alors que les « favorisés » épargnent et placent 21 2/3 % de leurs revenus (soit 6,5 % du revenu national);

d) que, en conséquence, les citoyens consacrent leurs ressources aux fins suivantes :

— *catégorie « défavorisée » :*

Objets et services essentiels	66,5
Epargne (convertie en biens d'investissement)	3,5

— *catégorie « favorisée » :*

Objets et services essentiels	3,5
Objets et services somptuaires	20
Epargne (convertie en biens d'investissement)	6,5
	100

Ceci posé, admettons que, la propension à épargner et à placer s'étant soudainement développée, le taux d'épargne et de placement passe en quelques mois de 10 à 15 %. (Nous supposons, pour simplifier, que cet accroissement n'affecte que les revenus des « favorisés », hypothèse qui n'est d'ailleurs pas exagérément irréaliste, étant donné le bas niveau d'existence des « défavorisés », dans le cas considéré.)

Or, on est certainement fondé à penser que les achats en objets et services essentiels des « favorisés » ne varieront pas sensiblement, ceux-ci préférant, pour épargner davantage, retrancher sur leurs achats de produits et services somptuaires. Par conséquent, ils affecteront désormais leurs revenus, par exemple, comme il suit :

Objets et services de consommation essentiels.	3,5	
Objets et services de consommation somptuaires.	16,75	(20 — 3,25)
Epargne convertie en biens d'investissement....	9,75	(6,5 + 3,25)
	30,00	

Cependant, l'épargne *monétaire* supplémentaire va nécessairement être virée en faveur des citoyens « défavorisés » collaborant à la production des biens d'investissement. Mais, étant donné la structure existante de l'appareil productif (laquelle ne saurait être sensiblement modifiée avant de longs délais), les suppléments corrélatifs de salaires ou allocations n'auront, en gros, pour contrepartie matérielle que ceux des objets et services, offerts par le secteur somptuaire, auxquels auront renoncé, pour épargner davantage, les citoyens « favorisés ».

Or, il est des plus improbable, voire exclu, que les citoyens défavorisés absorbent largement ces articles ou services de luxe ou de confort, d'abord en raison de l'émiettement de leurs revenus, ensuite et surtout en raison de la persistance des habitudes de consommation et aussi du fait qu'ils s'efforceront, en premier lieu, de développer leurs achats de produits essentiels.

Il s'ensuivra donc que la branche somptuaire sera partiellement réduite à la mévente et au chômage, cependant que les citoyens défavorisés, disposant désormais de 66,5 + 3,25 = 69,75 pour acheter une quantité à peu près inchangée de produits essentiels, antérieurement acquis moyennant 66,5, les prix de ces produits tendront à monter[3]. En d'autres termes, les défa-

3. Le lecteur aura observé que nous avons raisonné sur une économie fermée. La possibilité éventuelle d'exporter les produits (et même, par voie de tourisme,

vorisés auront été soumis, sans bénéfice pour eux-mêmes, à un processus d'épargne forcée, les profits supplémentaires inhérents à la hausse des prix étant, à leur tour, affectés à des investissements (sinon à une reprise des achats somptuaires temporairement suspendus).

Ainsi, une pression *déflationniste* s'exerçant sur les produits somptuaires coïncidera avec une poussée *inflationniste* exercée sur les produits essentiels, sans que l'on puisse d'ailleurs prévoir *a priori* laquelle des deux l'emportera.

Cependant, en tout état de cause, l'on est, semble-t-il, en droit de trouver dans l'analyse qui précède une confirmation de la thèse, généralement admise de nos jours, aux termes de laquelle l'inégalité *excessive* des revenus (quels que puissent être ses avantages en tant que levain d'initiative et d'activité) rend une économie nationale davantage vulnérable aux à-coups conjoncturels : cette vulnérabilité, en effet, ne tient pas seulement au fait que les très gros revenus engendrent une épargne considérable dont l'investissement peut devenir laborieux, mais encore au fait que, l'inégalité des revenus se traduisant par une forte hétérogénéité des besoins, les « virements réels » entre épargnants et producteurs-consommateurs s'en trouvent entravés d'autant. Notre analyse nous paraît également démontrer, s'il en était encore besoin, que la rigidité relative des structures joue un rôle important dans l'explication des mouvements conjoncturels.

Réformes fiscales et déplacements de la demande.

Les variations du taux d'épargne ne sont d'ailleurs pas les seules qui soient susceptibles de provoquer des tensions inflationnistes ou déflationnistes en raison de l'impossibilité d'adapter rapidement le système productif aux déplacements des points d'application de la demande formulée par telle ou telle catégorie de consommateurs. Des conséquences analogues et, apparemment, beaucoup plus importantes peuvent également résulter de modifications profondes apportées au système fiscal sans délais suffisants de transition et d'adaptation. Ayant

les services) somptuaires devenus disponibles et d'importer, en contrepartie, des produits essentiels modifierait grandement les conditions du problème 1, notamment dans le cas d'un pays petit ou moyen.

essayé, en 1947, d'illustrer, au moyen d'un exemple schématique, les répercussions d'une telle réforme fiscale, nous pourrions nous borner à y renvoyer le lecteur [4]. Cependant, certains des chiffres de notre ancien modèle étant, par inadvertance, erronés, nous prenons la liberté de renouveler ci-après notre démonstration.

Soit un pays dont la production est répartie (en valeur) comme il suit, le seul impôt consistant dans une taxe générale de 25 % sur le chiffre d'affaires :

Produits de consommation essentiels	70
Biens plus ou moins somptuaires	10
Biens d'investissement	20
	100 (valeur brute, impôt compris).

Nous supposons :

1° que les 25 milliards d'impôts recouvrés par l'Etat sont :

a) affectés, à raison de 10 milliards, à l'achat de biens de consommation et d'investissement, ainsi que de services fournis par le secteur privé;

b) virés ou ristournés, à raison de 12,5 milliards, aux fonctionnaires, rentiers et allocataires — dont 12 milliards à des citoyens « défavorisés » et 0,5 milliards aux « favorisés »;

c) 2,5 milliards constituant un virement d'ordre, cette fraction des fonds versés par l'Etat à ses fournisseurs étant restituée par ces derniers au Trésor sous forme d'impôts;

2° que, compte tenu des ristournes et virements sociaux, les revenus consacrés, en fin de compte, à l'achat des biens et services produits (à l'exclusion des services administratifs, non intégrés, par convention, dans le revenu national réel) se répartissent comme il suit :

Aux citoyens « favorisés » (1 % de la population)	26
Aux citoyens « défavorisés » (99 % de la population)	64
A l'Etat consommateur et investisseur	10
	100

4. *La lutte contre l'inflation et la stabilisation monétaire*, par Gaël Fain. Payot, 1947.

3° que les parties prenantes affectent leurs disponibilités aux emplois suivants :

	Etat	Défav.	Favor.	Total
Achats de produits et services essentiels..	6	60	4	70
Achats de produits et services somptuaires	1	»	9	10
Epargne ou excédent convertis en investissements	3	4	13	20
	10	64	26	100

Supposons maintenant que le Parlement, guidé par un souci éminemment légitime d'équité sociale, ramène, d'un seul coup, de 25 à 12,5 % le taux de l'impôt sur le chiffre d'affaires et institue, en contrepartie, un impôt sur le revenu appelé à produire un montant équivalent, qui, en raison de la structure de la répartition, sera acquitté exclusivement par les citoyens privilégiés. Nous admettons que la réduction de la taxe sur le chiffre d'affaires se traduira par une baisse proportionnelle des prix.

Par suite, la valeur :

des produits de consommation essentiels s'abaissera de	70 à 61,25 (— 8,75)
des produits de consommation somptuaires s'abaissera de	10 à 8,75 (— 1,25)
des biens d'investissement s'abaissera de	20 à 17,50 (— 2,50)
Baisse totale......	100 à 87,50 (— 12,50)

Simultanément, le revenu des « favorisés » fléchira de 26 à 13,50 (— 12,50), cependant que les revenus, disponibles pour des achats de consommation et d'investissement des non-privilégiés et de l'Etat, n'auront pas varié et se seront maintenus, dans l'immédiat, à 64 et 10, respectivement (nous supposons donc que les salaires n'auront pas été modifiés et que n'aura par joué le phénomène de la double incidence (Nogaro), tendant à compenser, par le gonflement des profits ou des gros traitements, la surcharge fiscale portant sur les revenus des « favorisés »).

En conséquence, les « favorisés », contraints de réduire leur

consommation ou leur épargne, affecteront, par exemple, leur revenu net (13,5) [5] aux emplois suivants :

	Achats antérieurs évalués aux nouveaux prix	Achats comprimés	En moins
	—	—	—
Produits essentiels	3,5	3	– 0,5
Produits somptuaires	7,775	5	— 2,775
Investissements	10,875	5,5	— 5,375
	22,150	13,5	— 8,65

De son côté, l'Etat, continuant à disposer d'un revenu de 10 pour ses achats, les répartira comme il suit :

	Achats antérieurs évalués aux nouveaux prix	Nouveaux achats	En plus
	—	—	—
Produits essentiels	5,25	5,25	—
Produits somptuaires	0,875	0,875	—
Investissements	2,625	3,875	+ 1,25
	8,750	10	+ 1,25

Enfin, les biens *disponibles* pour les non-privilégiés se présenteront comme il suit par comparaison avec les achats antérieurs de ces derniers :

	Achats antérieurs évalués aux nouveaux prix	Produits disponibles	Surplus
	—	—	—
Biens essentiels	52,5	53 (61,25 — 8,25)	+ 0,5
Biens somptuaires	—	2,875 (8,75 — 5,875)	+ 2,875
Biens d'investissement	3,5	8,125	+ 4,625
	56	64	8

Pour absorber le solde réel disponible (8), il faudrait donc que les citoyens défavorisés portent leur consommation essentielle de 52,5 à 53, condition qui serait facilement remplie; acquièrent des produits somptuaires à raison de 2,875, certains de ces produits disponibles (fourrures, bijoux, autos, villégiatures, etc.) restant d'ailleurs, apparemment, au-dessus de leurs moyens, étant donné l'émiettement du revenu global de cette catégorie de consommateurs; enfin, portent leurs placements de 3,25 à 8,125, en accroissement de 132 %, ce qui entraînerait une modification considérable de leur taux antérieur d'épargne, rehaussé

5. C'est-à-dire leur revenu après déduction de l'impôt direct.

de 6 à 13 %, majoration qui n'interviendrait pas nécessairement, ni, surtout, à terme rapproché (sinon en temps de guerre).

Nous supposerons, pour fixer les idées, que les défavorisés accroîtront leurs placements de 3,5 à 5,125 et acquerront 0,875 de produits somptuaires.

Il résulterait de ces données :

1° Que la vente de marchandises et services somptuaires fléchirait de 8,75 (nouveaux prix) à 6,75 (5 + 0,875 + 0,875); la capacité de production de cette branche ne serait donc plus exploitée qu'à concurrence de 77 % et certains des facteurs utilisés par elle devraient être progressivement affectés à d'autres emplois, ce qui impliquerait de longs délais d'adaptation;

2° Que, pour cause d'insuffisance d'épargne, la branche investissements verrait ses ventes tomber de 17,5 (nouveaux prix) à 14,5 (5,5 + 3,875 + 5,125), soit un fléchissement de 20 %, le chômage corrélatif étant d'ailleurs susceptible de s'aggraver rapidement par le jeu de la démultiplication, puis de la désaccélération;

3° Que, dans l'immédiat, avant que les influences déflationnistes précitées aient eu le temps d'agir, les citoyens défavorisés disposeraient de 58 (64 — 5,125 — 0,875) pour acquérir des produits essentiels valant 53, ce qui se traduirait par une poussée sur les prix de ces produits (tout au moins dans l'hypothèse où la capacité de production de la branche était antérieurement employée à plein). Cette circonstance hâterait d'ailleurs le processus de réadaptation des facteurs libérés par la branche somptuaire, tout en provoquant, par un effet d'accélération, des investissements dans la branche essentielle. Cependant, à court terme, une spirale inflationniste risquerait fort de s'amorcer.

De l'analyse précédente, on peut, à notre sentiment, dégager deux conclusions pratiques :

1. Toute réforme fiscale visant à modifier profondément la structure de la répartition sociale ne doit, sous peine de provoquer de sérieux troubles économiques et monétaires, être mise en œuvre que très graduellement, en harmonie avec les progrès de la refonte, incitée et impliquée par ladite réforme, de la structure de la production. On connaît la boutade clas-

sique : tels les vieux souliers, les vieux impôts, fussent-ils imparfaits, sont les moins gênants pour les contribuables et pour le fisc, qui s'y sont peu à peu adaptés psychologiquement et administrativement. Mais, en outre, tout système fiscal rodé de longue date comporte également un double et important avantage économique, consistant, en premier lieu, dans la possibilité pour les contribuables de formuler des prévisions relativement plus sûres et, en second lieu et surtout, *dans la stabilité corrélative des demandes solvables exprimées par telle ou telle catégorie de consommateurs ou d'investisseurs.*

II. La compression forcée et prolongée de l'offre et de la demande somptuaires, telle qu'elle se produit en temps de guerre, est de nature à hâter grandement l'adaptation « réelle » d'une collectivité économique à une répartition plus égalitaire des revenus (ou, tout au moins, de la fraction des revenus affectée à la consommation); il nous paraît, par exemple, acquis que la politique britannique d'austérité, pesant essentiellement sur les classes riches et aisées, se serait heurtée à des difficultés beaucoup plus considérables, voire insurmontables, si elle avait été initialement appliquée en temps de paix ou si, dès le lendemain des hostilités, le gouvernement anglais avait aboli ou relâché les contrôles freinant la production des marchandises ou services de luxe et de confort destinés au marché intérieur [6].

Inflation productive.

Nous avons essayé de montrer que l'épargne monétaire n'a pas nécessairement pour contrepartie une épargne « réelle », si l'épargnant s'abstient de consommer soit des services pléthoriques, soit des marchandises ou services n'entrant pas dans le plan de consommation habituel du producteur auquel il transmet ses disponibilités. Il nous reste à analyser la concordance (ou la divergence) du réel ou du monétaire dans le cas de l'investissement financé par voie d' « inflation productive », sans épargne monétaire préalable. Nous nous bornerons d'ailleurs à quelques brèves observations [7].

6. Les inconvénients inhérents aux réformes brusquées constituent une bonne illustration du « principe de continuité économique » sur lequel F. Grünig a eu le mérite d'insister fortement. Cf. *Le Circuit Economique*. Payot, éd.

7. Sur l'inflation productive, cf. notre ouvrage *La lutte contre l'inflation, op. cit.*

« Qu'arrive-t-il, demande M. Lambert dans son rapport, lorsque de nouveaux investissements sont financés par la création *ex nihilo* de monnaie légale ou scripturale ? Où se trouve l'épargne correspondante ? »

A notre sens, il convient, pour interpréter ce phénomène d'inflation productive, de distinguer entre le cas du plein emploi (si l'on nous passe ce terme commode, mais équivoque) et celui du sous-emploi.

Dans l'hypothèse du plein emploi, l'injection de moyens de paiement supplémentaires doit se traduire (une fois épuisée la marge d'élasticité des stocks) par des virements d'objets ou services de consommation en faveur des producteurs de biens instrumentaux. Tant que ces investissements nouveaux ne se traduisent point par l'afflux de biens de consommation supplémentaires (à supposer que cet effet se réalise, ce qui est exclu, notamment, dans le cas des fabrications de guerre), la masse des consommateurs reste soumise à un processus d'épargne *réelle forcée*. Il se passe alors de deux choses l'une : ou bien le public s'efforce de maintenir sa consommation coûte que coûte, et il se produit une hausse inflationniste des prix, laquelle anéantit purement et simplement une fraction du pouvoir d'achat; ou bien des mesures efficaces de contrôle des prix et de rationnement empêchent le public d'utiliser la fraction excédentaire de son pouvoir d'achat et une épargne *monétaire* équivalente, inutilisable jusqu'à nouvel ordre, se constitue.

Dans l'hypothèse du sous-emploi, la création de moyens de paiement *ex nihilo* a pour effet de mobiliser des facteurs de production inactifs. Tout se passe alors comme si des liquidités nouvelles prenaient la place des liquidités gelées correspondant aux stocks excédentaires, l'épargne thésaurisée étant ainsi indirectement appliquée à des investissements supplémentaires; on doit, en effet, observer que l'existence de stocks de consommation excédentaires (à défaut desquels le réamorçage serait difficilement concevable, les injections de crédit ne trouvant aucun point où s'apliquer) implique une thésaurisation (c'est-à-dire une épargne) préalable.

Conclusion.

D'un point de vue général, toute tentative de soulever le voile monétaire, de superposer les « circuits monétaires » à des « cir-

cuits matériels » correspondants fait apparaître certaines discordances irréductibles, soit définitives (cas, par exemple, de l'épargne par renoncement à des services), soit temporaires, les flux de produits et les flux de monnaie étant décalés dans le temps sans jamais se rejoindre pour se confondre. Il est donc (et cette observation n'a pas, certes, le mérite de la nouveauté) impossible d'expliquer complètement en termes de troc le fonctionnement d'une économie monétaire. En réalité, une telle économie comporte un degré de liberté, d'élasticité de disposition, qui est refusé à une économie « en nature ». Elle ne saurait, néanmoins, se soustraire, sinon dans des limites relativement étroites, à l'action permanente des facteurs matériels qui constituent à la fois ses moyens et ses fins : le cerf-volant ne peut jamais atteindre une hauteur supérieure à la longueur de son fil et, même si, l'enfant l'ayant lâché, l'oiseau de papier bondit au-dessus des nuages, il finira, tôt ou tard, par retomber sur le sol.

De même, une monnaie emportée par un élan d'inflation exponentielle finit toujours par revenir à un niveau des prix normal — non sans s'être parfois brisée dans sa chute.

Gaël Fain.

LES TRAVAUX PUBLICS ET LE CHOMAGE CONJONCTURAL

Parmi les méthodes de lutte contre les dépressions et le chômage qui en résulte, les travaux publics extraordinaires jouissent d'une popularité toute particulière.

Le fait que des centaines de mille et même des millions de travailleurs se trouvent sans travail, parce que l'industrie privée n'est pas en mesure de les occuper, et doivent être secourus par les communes et l'Etat, a tout naturellement fait surgir la question : est-ce que les pouvoirs publics ne pourraient pas suppléer à la défaillance de l'entreprise privée et créer du travail pour les chômeurs ? En effet, même en temps normal, les communes et l'Etat emploient directement un nombre considérable d'ouvriers pour les travaux publics et un plus grand nombre indirectement pour produire et transporter les matériaux nécessaires. Aux Etats-Unis, par exemple, on évalue à 900.000 le nombre des travailleurs directement employés dans les années normales aux constructions publiques. Il était donc naturel de poser la question : est-ce que les pouvoirs publics ne pourraient pas concentrer ces travaux sur les années de dépression pour occuper les chômeurs ? Certes, normalement, les travaux publics sont entrepris au fur et à mesure des besoins, et l'anticipation des besoins futurs ainsi que l'accélération du rythme de certains travaux ne peuvent manquer de présenter des inconvénients et de comporter un certain gaspillage. Mais ces inconvénients pourraient être compensés, et au-delà, disait-on, d'abord du fait que les pouvoirs publics seraient libérés de la charge d'entretien des chômeurs ainsi occupés, et ensuite parce que ces travaux seraient capables de stimuler l'activité économique tout entière et d'aider la vie économique à surmonter la dépression.

C'est surtout cette dernière considération qui a fait qu'on a attribué tant d'importance à cette méthode de lutte contre la dépression. On estimait qu'en occupant un grand nombre

de chômeurs, en augmentant leur pouvoir d'achat, on pouvait stimuler les affaires et rétablir l'activité économique normale. C'est avec cet espoir que plusieurs Etats ont entrepris de grands travaux publics. On sait que le Bureau International du Travail et la Société des Nations se sont également saisis de la question. Après plusieurs conférences internationales, on a dressé un vaste programme de travaux publics qui pourraient être exécutés dans divers pays avec l'assistance de la Société des Nations.

Des pays qui ont procédé aux travaux publics sur une large échelle, mentionnons : la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et la France. La Grande-Bretagne a dépensé après la crise de 1920 près de 700 millions de livres sterling pour les travaux publics extraordinaires. Aux Etats-Unis, du 30 mars 1923 au 30 avril 1938, près de 10 milliards de dollars ont été consacrés au même projet. La France également a affecté d'importantes sommes à ce but, et en 1936 on y avait projeté d'y consacrer en quatre ans encore une vingtaine de milliards de francs, dont pourtant une partie seulement a pu être dépensée jusqu'au début de la dernière guerre. De ces quelques exemples, on voit l'importance qu'on attache à ces travaux comme moyen de lutte contre la dépression et le chômage qui en résulte.

Cependant, les travaux publics peuvent-ils réellement remédier à la dépression ou au moins peuvent-ils aider à une reprise de l'activité industrielle ? L'expérience des pays qui les ont entrepris ne peut donner une réponse concluante à cette question, étant donné que la vie économique est trop complexe et changeante pour qu'on puisse isoler l'effet de cette mesure de celui d'autres et multiples facteurs qui agissent sur l'économie d'un pays. En effet, dès la fin de 1925, la Grande-Bretagne a abandonné cette méthode de lutte contre le chômage, estimant qu'elle n'a pas donné de résultats escomptés, tandis que dans d'autres pays on continue à y recourir. La question ne peut être résolue que par une analyse théorique.

Plusieurs économistes l'ont essayé. En général, ils sont arrivés, avec raison, à cette conclusion que si les travaux publics détournent les capitaux disponibles d'autres utilisations, ils ne peuvent créer du travail supplémentaire. En effet, pour entreprendre ces travaux, l'Etat et les communes doivent emprunter des capitaux disponibles, et les économies privées auront d'autant moins de capitaux pour poursuivre leurs affaires et donner

du travail aux ouvriers. Dans ce cas, les travaux publics extraordinaires ne peuvent que faire du tort à l'économie nationale, en détournant le capital et le travail des voies normales d'utilisation. C'est d'ailleurs la raison qui a déterminé le gouvernement britannique à renoncer à cette méthode de lutte contre le chômage.

Mais certains économistes croient que les travaux publics extraordinaires peuvent créer du travail supplémentaire lorsqu'il existe des capitaux disponibles que les entreprises privées sont hors d'état d'employer. Comme capitaux libres inutilisés, ils considèrent les dépôts de banque, les billets de banque thésaurisés et les disponibilités libres des banques, y compris l'Institut d'émission.

Examinons ces prétendues possibilités.

Ce sont avant tout les dépôts de banque qui attirent l'attention des partisans des travaux publics. Les énormes capitaux que représentent ces dépôts n'attendent-ils pas un emploi dans la vie économique ? Ainsi, en France, on a prétendu pouvoir puiser surtout de cette source les moyens pour réaliser un vaste plan d'outillage national. On y a parlé en 1932 de 140 et même de 180 milliards de francs de dépôts de banque et de monnaie thésaurisée qui chômaient [1]. Là, nous avons affaire à un grand malentendu.

D'abord, c'est une erreur de considérer les dépôts de banque comme capitaux sans emploi. Ces dépôts représentent des capitaux libres qui ont été confiés par les épargnants aux banques et qui ont été *immédiatement* cédés par ces dernières à des industriels ou des commerçants qui cherchaient du crédit, ou bien investis dans des fonds d'Etat. Ces capitaux sont donc placés et appuient l'activité économique. Le rappel de ces capitaux par les épargnants et leur placement en des emprunts d'Etat et communaux émis pour les travaux publics extraordinaires ne peuvent, par suite, donner aucun nouveau stimulant à l'activité économique. Ils ne peuvent que déplacer l'emploi des capitaux, et cela au désavantage de l'économie nationale.

En ce qui concerne la thésaurisation des billets de banque, c'est surtout en France qu'elle s'est manifestée. On y estimait,

1. Discours du ministre des Finances à la Chambre des députés en septembre 1932. Déclaration du parti radical-socialiste au Congrès de Toulouse, le 5 novembre 1932.

en 1936, à 25 ou 30 milliards de francs le montant des billets de banque thésaurisés. La cause initiale de cette thésaurisation est l'habitude des petits épargnants français de garder chez eux leur épargne, et cette habitude a été renforcée par la faillite de plusieurs banques à la suite de la crise de 1930 en France.

Mais peut-on dire que les billets de banque thésaurisés représentent des capitaux soustraits à la vie économique ? Certainement non. Nous l'avons expliqué ailleurs en détail [2]. Résumons ici cette explication en quelques mots. Rappelons d'abord que la circulation fiduciaire est normalement réglée par les échanges dans l'économie nationale, et elle ne peut ni dépasser la quantité exigée par ces échanges ni tomber au-dessous. Et nous avons dit plus haut que lorsqu'un déposant fait un dépôt dans une banque, la banque passe cet argent immédiatement à ses clients cherchant du crédit, disons en escomptant leurs effets de commerce. Or, lorsque le déposant désire retirer son dépôt en billets de banque pour les thésauriser, la banque obtient pour lui ces billets de l'Institut d'émission, en y réescomptant les effets de commerce de ses débiteurs. Il en résulte que le thésaurisateur aura remplacé, dans son coffre-fort ou dans son bas de laine, le certificat de dépôt par des billets de banque spécialement créés à cet effet. C'est même par ces émissions supplémentaires de l'Institut d'émission, tout particulièrement en billets de banque de grosses coupures, qu'on évalue le montant des billets thésaurisés. Le résultat sera le même si on thésaurise les billets de banque obtenus directement par la vente de marchandises, de valeurs ou de services : l'économie nationale exigeant la même quantité de moyens d'échange, on demandera aux banques, sous forme de crédits, les sommes correspondant aux billets thésaurisés, et les banques les obtiendront de l'Institut d'émission.

La thésaurisation de billets de banque ne retire donc pas des capitaux réels de l'économie nationale. Elle ne diminue non plus la circulation monétaire ni le pouvoir d'achat actif que cette circulation représente.

Telle étant la nature de la thésaurisation, il est évident que si, contre toute vraisemblance d'ailleurs, l'Etat et les communes réussissaient à persuader les détenteurs de billets thésaurisés

2. Voir M. Bouniatian, *Crédit et Conjoncture*, Paris, 1933.

à souscrire aux emprunts émis pour l'exécution des travaux publics, ils se mettaient en possession, non du capital réel inutilisé, mais d'une certaine quantité de billets de banque en surnombre. Leur utilisation équivaudrait à une tentative d'inflation monétaire et aurait les mêmes effets que l'utilisation des excédents des réserves liquides des banques ou d'un crédit de l'Institut d'émission que nous allons maintenant examiner.

Nous avons dit plus haut que les dépôts que reçoivent les banques sont immédiatement placés par elles. En effet, les banques, comme règle, ne conservent de leurs ressources liquides que les sommes qui sont indispensables pour garantir leur liquidité. Cependant, dans les périodes de dépression, on voit souvent les ressources liquides des banques augmenter considérablement. Cet accroissement de l'encaisse provient en partie de ce que les banques sont obligées de renforcer leur liquidité dans ces périodes d'incertitude et d'instabilité pour se prémunir contre toute surprise possible. Mais parfois les ressources liquides des banques dépassent cette encaisse indispensable et les banques n'arrivent pas à les placer faute de demandes de la part des entrepreneurs. Ne s'agit-il pas là de capitaux oisifs, soustraits à la vie économique et que l'Etat pourrait mettre en circulation, en les utilisant pour les travaux publics ? C'est certainement ce fait qui trouble la plupart des partisans des travaux publics et les incite à croire à l'utilité de ces derniers.

Cependant, cette accumulation des ressources liquides des banques a une autre signification qu'on ne le pense en général. Elle provient de dépôts en monnaie faits par le public et représentant la quantité du numéraire qui est en excédent et ne peut être absorbée par l'activité économique du moment. En effet, la quantité de la monnaie se trouvant en circulation est déterminée par les transactions économiques, et elle varie avec une grande régularité au cours de l'année avec les saisons, et dans le cadre des cycles économiques, avec la conjoncture. En période de dépression, lorsque la production et les prix baissent considérablement, le besoin de monnaie diminue, et cela malgré le ralentissement de la vitesse de sa circulation. Par conséquent, une partie de la monnaie sort de la circulation et s'accumule dans les banques.

Le plus souvent, ces excédents en billets de banque affluent à la Banque centrale en amortissement de divers crédits accordés

par celle-ci, réduisant pour autant le chiffre de la circulation monétaire effective, mais augmentant, d'autre part, la couverture métallique de la monnaie restée en circulation. Dans les pays avec une circulation monétaire métallique, c'est l'or qui reflue vers la Banque centrale et augmente sa réserve d'or. Dans les deux cas, le potentiel de crédit de la Banque centrale s'en trouve accru.

On ne peut naturellement pas considérer ces excédents de billets de banque comme « capitaux dormants » mais susceptibles d'être utilisés à volonté pour activer l'activité économique du pays. Ce sont des moyens de circulation primitivement émis par l'Institut d'émission pour satisfaire les besoins de l'économie nationale et dont la validité est pour le moment, pour ainsi dire, suspendue faute de besoin. S'ils se trouvent à la disposition des déposants, et n'ont pas disparu du bilan de la Banque d'émission, c'est que ceux qui les avaient primitivement empruntés de celle-ci n'ont pas été encore à même d'amortir leur dette, de sorte que les billets mis par eux en circulation se trouvent en ce moment inutilisés par leurs possesseurs actuels et inutilisables pour la circulation monétaire du pays.

Ces moyens de circulation, effectifs ou potentiels, accumulés dans les banques, représentent, certes, pour ceux qui les ont déposés ou qui peuvent les emprunter, du pouvoir d'achat dans des cas individuels. En fait, à chaque moment il y a des personnes qui en utilisent pour leurs achats ou leurs paiements. Cependant, la monnaie en circulation n'augmente pas pour cela, car, dans le cadre de l'activité économique existante, ces moyens de circulation en font sortir d'autres. Pour faire entrer cette monnaie en excès dans la circulation, il faut que l'activité économique reprenne dans toute son ampleur, c'est-à-dire que les entrepreneurs développent leurs transactions comme avant la crise, avec une perspective de pouvoir réaliser des bénéfices, ce que les conditions existants ne permettent pourtant pas.

Supposons maintenant que l'Etat décide d'emprunter la totalité ou une partie importante de ces moyens de circulation disponibles pour l'exécution des travaux publics extraordinaires. Quelle sera la conséquence de cette action sur l'activité économique ?

Notons que les travaux publics extraordinaires peuvent être divisés grossièrement en deux catégories : travaux de caractère

productif, tels que routes, canaux, ports, régularisation des cours d'eau, etc., et travaux de caractère somptuaire, tels que monuments publics, musées, théâtres, stades, etc. Les travaux d'adduction d'eau potable, les hôpitaux, les habitations hygiéniques remplaçant les taudis, etc., occupent une place intermédiaire. L'effet de ces travaux, selon leur genre, sera quelque peu différent.

Les travaux publics du premier genre, dès leur achèvement, facilitent la production et augmentent la productivité du travail. Cependant, comme l'exécution de ce genre de travaux exige, selon leur importance, beaucoup de temps, il ne faut pas compter sur cette augmentation de la productivité du travail à bref délai. La pratique montre qu'en général il faut beaucoup de temps, un an et plus, pour l'élaboration des projets et la mise en service des travaux et, selon leur importance, des années pour leur exécution. Leur effet sur l'économie nationale ne sera donc ressenti dans la plupart des cas que dans la phase suivante du cycle économique, c'est-à-dire dans la période d'essor. D'autre part, ces travaux auront immédiatement comme contrepartie l'accroissement de l'endettement de l'Etat et l'augmentation des impôts pour le service et l'amortissement de cette dette.

L'avantage que l'économie nationale tirera enfin de compte des travaux accomplis justifiera-t-il cette augmentation de l'endettement ? On pourrait croire que ces ouvrages reviendront à l'Etat meilleur marché qu'à l'ordinaire du fait que l'Etat sera libéré des frais d'entretien des chômeurs occupés à ces travaux. On estime cette économie sur les secours aux chômeurs en moyenne à 12-15 % des dépenses pour les travaux publics[3]. Mais il faut avoir en vue qu'en général il s'agit là de travaux extraordinaires, donc de travaux d'occasion ou peu urgents, par conséquent relativement peu productifs. D'autre part, ces travaux entraînent des dépenses importantes d'organisation et reviennent particulièrement cher du fait qu'ils sont entrepris dans le but spécial d'occuper des chômeurs et nécessitent souvent des déplacements et l'hébergement onéreux des ouvriers et l'emploi d'ouvriers peu habitués à ce genre de travail. Tout

3. Mitnitzky, *Effets d'une politique des travaux publics*, *Revue internationale du travail*, octobre 1934; *Statistisches Reichsamt*, *Auswirkungen der unmittelbaren Arbeitsbeschaffung*, 1933.

cela explique le fait que le gouvernement anglais, dès 1925, a préféré renoncer aux travaux extraordinaires, estimant qu'il était moins onéreux de payer les secours aux chômeurs que d'entreprendre des travaux même de caractère productif.

Ce qui précède s'applique naturellement avec plus de raison aux travaux extraordinaires de caractère somptuaire. Les monuments érigés peuvent augmenter la richesse artistique du pays, favoriser l'épanouissement des facultés spirituelles ou morales de la population, mais le caractère extraordinaire de ces travaux démontre qu'ils s'accordent mal avec les moyens matériels du pays.

En disant que les travaux publics extraordinaires reviennent d'ordinaire trop cher par rapport à l'utilité qu'ils présentent, nous avons confronté cette utilité avec les sommes dépensées ou plus exactement avec la charge des intérêts des sommes empruntées à cet effet par l'Etat ou les communes. A cela on pourrait objecter que ces intérêts seront payés aux créditeurs de l'Etat, possesseurs de moyens d'échange inutilisables, par les contribuables du même Etat; il s'agirait donc là d'un changement dans la répartition du revenu national, tandis que les travaux exécutés présentaient pour la société tout de même un actif dû au travail des ouvriers qui autrement auraient chômé. Ce raisonnement serait juste s'il n'y avait pas de graves réserves à faire.

Rappelons que le but principal des travaux publics extraordinaires est de lutter contre la dépression, de servir de stimulant pour la reprise de l'activité économique normale. D'ailleurs, même en supposant qu'ils ne provoquent pas ailleurs une diminution d'emploi, les travaux publics extraordinaires ne peuvent procurer une occupation qu'à une petite partie des chômeurs. Les difficultés d'organisation et surtout les difficultés financières feront toujours obstacle à un développement assez étendu des travaux pour occuper tous les chômeurs. Ainsi, même aux Etats-Unis qui se sont trouvés dans les conditions les plus favorables au point de vue financier et où du 30 mars 1933 au 30 avril 1938 près de 10,5 milliards de dollars[4] de ressources fédérales ont été dépensés pour des travaux publics de tous genres (travaux de secours, travaux du domaine public et construction de routes), le pourcentage des chômeurs ainsi secourus

4. D'après une statistique publiée par le *Treasury Department* en mai 1938.

n'a pas été important. On ne connaît pas le chiffre exact de personnes occupées par ces travaux. Mais d'après les données d'une des nombreuses administrations chargées de ces travaux, la Public Work Administration, les travaux d'une valeur de 4.475.000.000 de dollars que cette administration a financés ont procuré du travail à des conditions normales, directement et indirectement (pour la production des matériaux nécessaires) à 500.000 personnes pendant cinq ans de 1933 à 1938. A en juger d'après ces données, les 10,5 milliards de dollars auraient dû procurer du travail complet à 1.173.000 personnes pendant les mêmes cinq années. Ce chiffre représente 10 % du nombre moyen des chômeurs de ces années et 8,5 % du nombre moyen des chômeurs de l'année 1933. Mais même s'il avait été possible de mettre au travail de cette manière tous les chômeurs dont le nombre en 1933 atteignait près de 14 millions, le but recherché n'aurait pas été atteint, car on ne pouvait pas entretenir longtemps tout ce monde aux frais des contribuables, à exécuter des travaux publics de moins en moins utiles. Le succès des travaux publics extraordinaires doit donc être jugé du point de vue de l'aide qu'ils apportent à la reprise de l'activité économique normale.

A cet égard, les partisans de la politique des travaux publics soulignent qu'ils doivent, sans préjudice des répercussions contraires, entraîner automatiquement un certain accroissement de la production dans le secteur privé.

En effet, pour autant que les moyens pour l'exécution des travaux publics sont prélevés sur les excédents des réserves monétaires, leur introduction dans la circulation doit agir, tant que dureront ces dépenses, comme une espèce d'inflation monétaire, quoique de caractère passager. On sait que l'accroissement durable des moyens de circulation, en diminuant la valeur de la monnaie, tend à relever le niveau des prix des biens et des services plus ou moins proportionnellement à la diminution de la valeur de la monnaie. Cependant, cette tendance à la hausse des prix se heurte dans la réalité d'abord à une certaine inertie des prix due à un grand nombre de circonstances, ce qui fait qu'au début une partie du supplément des instruments monétaires est absorbée par le ralentissement de leur circulation et une autre partie est éliminée de la circulation et afflue vers les banques, et normalement ce n'est

qu'après un délai de plusieurs années que ce supplément s'incorpore entièrement à la circulation monétaire à une vitesse de circulation normale. D'autre part, les prix des biens et des services ne réagissent pas, pour des raisons diverses, avec la même sensibilité à la diminution de la valeur de la monnaie. Ainsi, les prix des services montent en général plus lentement que les prix des biens, et entre ceux-ci certains plus vite que les autres. Cette diversité de réaction influe sur l'activité économique, en favorisant certaines branches et en désavantageant les autres.

Dans le cas présent, l'inflation monétaire provoquée par les dépenses pour les travaux publics aura une influence moins sensible sur les prix en raison de son caractère passager. Néanmoins, elle relèvera les prix dans une certaine mesure. Dans ces conditions, la rigidité relative des salaires en comparaison des biens relèvera les bénéfices des entrepreneurs et favorisera, surtout en cette période de dépression et de chômage, la production. Ainsi, cette inflation monétaire aura pour conséquence, d'une part, une certaine hausse des prix et, d'autre part, un certain accroissement de la production, tout particulièrement celle des biens de consommation. Cela veut dire que la consommation supplémentaire des participants aux travaux publics sera en partie couverte par une production accrue et en partie prélevée sur la consommation des autres consommateurs dont le pouvoir d'achat réel aura subi une réduction à la suite de la hausse des prix.

Quelles dimensions prendra cet accroissement secondaire de la production par rapport aux dépenses primaires faites pour les travaux publics ? Il est malaisé de l'évaluer avec plus ou moins d'exactitude. D'ailleurs, elle variera selon les circonstances concrètes susceptibles de se présenter dans la réalité. Plusieurs économistes ont essayé de le calculer selon une méthode différente, en partant du pouvoir d'achat supplémentaire que les dépenses pour les travaux publics doivent conférer aux participants à ces travaux, et de la transmission successive de ce pouvoir d'achat aux autres chômeurs et entrepreneurs appelés à produire des objets de consommation pour les premiers, et ainsi de suite. M. Mitnitzky[5], en se basant sur les études de

5. Mitnitzky, *Effets d'une politique des travaux publics*, *Revue internationale du travail*, octobre 1934.

M. Kahn et de l'Office statistique du Reich [6] ainsi que sur ses propres recherches, arrive par cette méthode à la conclusion que dans les pays industriels, comme l'Angleterre et l'Allemagne, les dépenses primaires pour les travaux publics entraînent comme effet secondaire une augmentation de la production équivalente à deux cinquièmes des dépenses primaires, et cela au cours des premiers treize à quatorze mois. Cela veut dire que, toutes autres conditions restant inchangées, 100 personnes employées directement ou indirectement aux travaux publics donneront du travail avec le temps à 40 autres chômeurs [7].

Bien que cette méthode des partisans de la politique des travaux de calculer l'étendue de la production secondaire appelle certaines réserves et que leur conclusion nous paraisse trop optimiste, admettons-la comme exacte. C'est donc, selon ces économistes, tout ce qu'on peut attendre de la politique des travaux publics pour stimuler l'activité du secteur privé, et cela à condition qu'elle ne provoque, d'autre part, des réactions défavorables à cette activité. Et ici nous revenons aux réserves que nous avons faites plus haut contre cette politique. Ces réserves concernent, d'une part, les réactions des travaux publics sur l'activité économique en général et, d'autre part, leur financement.

Remarquons d'abord que l'introduction massive de nouveaux moyens d'échange, dépassant de loin les besoins de l'économie nationale, sera en grande partie compensée par une diminution

6. *Statistisches Reichsamt, Auswirkungen der unmittelbaren Arbeitsbeschaffung*, 1933.

7. J.-M. Keynes a essayé de prouver d'une autre manière que les travaux publics doivent entraîner un accroissement d'emploi secondaire plusieurs fois supérieur à l'emploi primaire. Dans son ouvrage : *General theory of employment, interest and money* (1936), en adoptant les idées sur la tendance excessive à l'épargne qui se manifeste dans l'économie sociale et sur la nature de l'accumulation et de l'investissement du capital que nous avons nous-mêmes soutenues depuis 1907, il en déduit des conclusions inattendues. Ainsi, il affirme que dans un pays où on consomme 80 % du revenu national et on en épargne 20 %, tout investissement supplémentaire de capital doit provoquer un accroissement de production équivalent au quintuple de la somme investie. Et il en conclut que dans un tel pays, lorsqu'il y a chômage, tous travaux publics, même s'ils ne consistent qu'à creuser des trous inutiles dans la terre, doivent donner du travail à un nombre de chômeurs cinq fois supérieur qu'il n'en faut pour l'exécution de ces travaux publics eux-mêmes (y compris tous les matériaux nécessaires)... Cependant, on ne voit pas le lien logique entre ses prémisses et la conclusion. En effet, tout ce qu'on peut déduire de ses prémisses, c'est que 20 % du pouvoir d'achat supplémentaire conféré par les dépenses pour les travaux publics seront épargnés et investis par ceux qui participent à ces travaux.

de la demande de moyens d'échange des banques par les entreprises privées, par l'élimination d'une partie des moyens d'échange déjà en circulation, ainsi que par le ralentissement de la vitesse de circulation de la monnaie. Plus haut, nous avons déjà relevé que la quantité de la monnaie en circulation est déterminée par les transactions. Les dépenses pour les travaux publics ne peuvent retenir d'une manière durable dans la circulation monétaire qu'une petite partie de ces moyens monétaires correspondant à la proportion normale existant à cette époque dans l'économie nationale entre les moyens de circulation et la somme totale des transactions. Le reste des moyens de circulation refluera au fur et à mesure des dépenses dans les caisses des banques et de la banque centrale en particulier. C'est ainsi, par exemple, qu'un industriel ou commerçant qui, dans d'autres circonstances, auraient été forcés de demander un crédit d'une banque pour poursuivre leurs affaires, ayant vendu leurs stocks aux entrepreneurs des travaux publics ou aux engagés à ces travaux, n'auront plus besoin de recourir dans la même mesure à l'assistance de leur banque, où étant déjà débiteurs d'une banque, préféreront maintenant amortir leur dette, ou encore étant déjà pourvus de disponibilités nécessaires, déposeront le produit de leur vente dans une banque. Passant d'une main à l'autre, les moyens d'échange introduits dans la circulation par les travaux publics agiront de la même manière en maints endroits. Et pour autant qu'ils réussiront à s'infiltrer dans la circulation monétaire, ils relèveront les prix et diminueront le pouvoir d'achat de la monnaie en circulation. Ainsi, la force stimulante de nouvelles injections de moyens d'échange sera en grande partie annulée. C'est une circonstance que perdent de vue ceux qui croient pouvoir diriger l'activité économique par le moyen du facteur monétaire.

Notons ensuite que les emprunts conclus pour l'exécution des travaux publics ne seront pas souscrits exclusivement par les banques et les particuliers ayant des réserves monétaires en excédent, mais aussi par les particuliers qui autrement auraient placé leurs capitaux libres dans le secteur privé, et cela d'autant plus que ces emprunts ne peuvent manquer de relever le taux de l'intérêt et de les rendre plus avantageux pour les capitalistes. Le relèvement du taux d'intérêt augmentera, d'autre part, les charges des entreprises privées et éliminera, dans

les circonstances considérées, certaines entreprises marginales. De même, la demande accrue des matériaux de construction et des matières premières pour les travaux publics ne peut manquer de relever les prix de ces matières et de gêner les entreprises privées qui les emploient.

Pour toutes ces raisons, le secteur d'activité économique se développera en partie aux dépens du secteur privé existant. Ces répercussions défavorables peuvent déjà contrebalancer et au-delà, suivant le cas, l'augmentation secondaire de la production du secteur privé provoqué par les travaux publics.

Mais là ne s'arrêtent pas les réactions de la politique des travaux publics sur l'activité économique. Pour stimuler celle-ci, il ne suffit pas de créer à côté du secteur privé d'activité économique un autre secteur artificiellement entretenu, mais il faut améliorer les conditions de cette activité, supprimer les obstacles qui arrêtent son développement. Or, la politique des travaux publics, loin d'améliorer les conditions de l'activité économique, les rendent plus défavorables à plusieurs autres égards.

La raison principale en est sa répercussion sur le marché du travail. Pour la comprendre, il faut se rappeler les causes de la dépression qui suit la crise économique [8].

La crise économique périodique se manifeste par une surproduction et la baisse des prix. La fonction de cette dernière est de rétablir l'équilibre entre la production et la consommation et de permettre ainsi à l'activité économique de poursuivre sa marche avec la même intensité. Or, en réalité, chaque crise est suivie d'un relâchement de l'activité économique accompagnée d'un chômage qui va en augmentant durant plusieurs années. C'est la période de dépression. La cause fondamentale en est la rigidité des salaires. En effet, tandis que des produits finis de l'industrie subissent après la crise une baisse profonde, le prix de la main-d'œuvre, l'élément le plus important de la production, reste rigide ou baisse beaucoup plus lentement par suite de la résistance des ouvriers, et plus encore, des syndicats ouvriers qui, par principe, s'opposent à toute réduction des salaires nominaux. Ainsi, nous voyons que dans la période 1850-1911, en Angleterre, le niveau général des prix baissait

8. Voir M. Bounialian, *La dépression et ses causes*, *Revue internationle du travail*, vol. XXX, n° 1, juillet 1934.

dans les périodes de dépression en moyenne de 16 %, tandis que les salaires nominaux baissaient de 3 % et les salaires réels montaient de 5,6 %. Après la crise de 1929, dans trois pays industriels les plus touchés : l'Angleterre, les Etats-Unis et l'Allemagne, les prix de gros ayant baissé jusqu'au début de 1931 — soit pendant la première année de dépression — de près de 16 % en moyenne par rapport à 1929, les salaires horaires nominaux restaient au niveau de 1929, pour commencer ensuite à baisser, mais beaucoup plus lentement que les prix.

Une telle divergence entre les mouvements des prix et ceux des salaires fait que, après la baisse des prix les salaires des ouvriers marginaux, c'est-à-dire employés avec la moindre utilité, ne correspondent plus à la valeur des produits de leur travail. Dans ces conditions, les producteurs marginaux sont forcés de cesser de produire et de renvoyer leurs ouvriers. Mais le mal ne s'arrête pas là. En effet, la conjoncture défavorable ainsi créée réduit la demande de biens de production pour le maintien des installations productives ou la création d'établissements nouveaux. D'autre part, le chômage ainsi inauguré diminue la consommation sociale, déprime encore les prix, élargit la divergence entre les prix des produits et les salaires et force d'autres producteurs de réduire ou d'arrêter la production et de mettre en chômage de nouveaux travailleurs, et ainsi de suite. Ainsi se crée un facteur de mouvement descendant de l'activité économique qui aggrave toujours la dépression et répand le chômage. Ce mouvement descendant continue jusqu'à ce que la baisse des salaires et l'accroissement de la productivité du travail à la suite de l'amélioration de la technique de production, d'une part, et la résistance croissante des prix à la baisse à la suite de la diminution de la quantité des biens, d'autre part[9], amènent un équilibre entre les prix et les salaires. Un tel équilibre permettra la production existante de se maintenir, et avec l'amélioration de la conjoncture, renaîtra la demande de biens de production pour le renouvellement de l'outillage industriel usé et pour la construction de nouvelles installations productives. Ainsi commencera la période d'essor qui absorbera graduellement le chômage.

La rigidité des salaires étant la cause fondamentale de la

9. Voir M. Bouniatian, *La loi de variation de la valeur*, Paris, 1926.

dépression, il faut reconnaître que les travaux publics extraordinaires ne peuvent que contribuer à leur maintien. En effet, déjà en faisant appel à une partie des chômeurs pour maintenir artificiellement l'activité économique dans une certaine mesure, ils doivent diminuer la pression des conditions économiques sur le taux existant des salaires. Mais ce qui importe davantage, c'est que, cédant aux exigences des syndicats ouvriers, les autorités paient en général aux ouvriers occupés aux travaux publics les salaires syndicaux, c'est-à-dire les salaires les plus hauts d'avant la crise, et n'achètent les matériaux nécessaires qu'aux entreprises qui adoptent les mêmes taux de salaires. Cette politique tend à maintenir les hauts taux de salaires dans les autres entreprises privées et à s'opposer à leur ajustement aux conditions économiques existantes. Elle sert ainsi à prolonger la dépression.

Revenons maintenant au financement des travaux publics. Nous avons dit plus haut que les intérêts des emprunts contractés pour l'exécution des travaux publics sur les excédents des réserves monétaires seront prélevés sur les revenus des contribuables du même pays et n'affecteront que la répartition du revenu national. Pourtant il ne faut pas sous-estimer les inconvénients d'une aggravation de l'endettement public même dans ce cas. Les impôts supplémentaires nécessaires pour le service de cette nouvelle dette grèvent la production et affectent défavorablement l'esprit d'entreprise, car ils réduisent les bénéfices et augmentent les risques qu'encourent les entrepreneurs. Leur répartition juste et rationnelle n'est pas chose facile; elle provoque du mécontentement et donne lieu à des luttes sociales. Et les frais de leur perception représentent une perte sèche pour l'économie nationale. Ces inconvénients se font sentir tout particulièrement dans les périodes de dépression qui éprouvent gravement les finances publiques et la solidité de la monnaie et paralysent l'esprit d'entreprise [10].

10. Les économistes ayant traité du problème des travaux publics prévoient encore un quatrième mode de financement, notamment, la « création » des crédits par les banques. Nous avons négligé d'en parler parce que nous considérons la « création » *ex nihilo* des crédits par les banques (sauf naturellement l'Institut d'émission dans les limites de son statut) comme une illusion (Voir M. Bouniatian, *Crédit et Conjoncture*, Paris, 1933). L'effet d'une telle « création » des crédits sur l'activité économique serait d'ailleurs analogue à celui des emprunts contractés sur les disponibilités libres des banques que nous venons d'exposer.

On entend souvent avancer un autre argument en faveur des travaux publics. Ces travaux, dit-on, concentrent la demande sur des biens capitaux tels que matériaux de construction et métaux. Or, c'est la demande de ces biens qui soutient l'activité économique pendant la période d'essor, tandis que pendant la période de dépression elle diminue tout particulièrement. On croit donc qu'on peut amorcer l'essor de l'activité économique en renforçant la demande de ces biens.

Cette conclusion repose sur une confusion des causes et des effets. La vive demande des biens capitaux, suivie de la hausse de leurs prix pendant la période d'essor, est la conséquence du fait que cette période est caractérisée par une création massive de moyens de production provoquée par un certain état de l'économie nationale. Après une longue période de dépression, beaucoup d'installations productives se trouvent délabrées. D'autre part, les progrès techniques incitent à créer de nombreux moyens de production plus productifs. Ainsi s'amorce et se développe une période de construction intense. La crise économique est la conséquence de ce processus qui, animé par la tendance à une épargne excessive, aboutit en fait à une augmentation excessive de moyens de production qui rend leur utilisation avec bénéfice impossible[11]. Cet excès des moyens de production s'accentue pendant la dépression par suite de la désorganisation de la production et du chômage qui réduit la consommation. Il est évident que, dans ces conditions, la demande des biens capitaux provoquée par les travaux publics ne peut tout au plus avoir d'autres conséquences que de donner un peu de travail supplémentaire aux entreprises existantes produisant ces biens, mais elle ne peut nullement inaugurer une nouvelle étape de création de nouvelles installations productives. D'autre part, comme cette demande accrue relèvera les prix de ces biens, il faut s'attendre à ce que les entreprises privées, qui les utilisent, en souffrent. Même la demande de ces biens de la part des travaux publics se fera donc en partie aux dépens de la demande existante.

Si nous établissons le bilan des avantages et des inconvénients des travaux publics comme moyens de combattre la dépression, nous devons reconnaître que les inconvénients dé-

11. Voir Bouniatian, *Les crises économiques*, 2e éd., 1930.

passent de beaucoup les avantages. Les travaux publics peuvent bien créer un nouveau secteur d'activité économique d'une ampleur relativement peu étendue et artificiellement maintenu aux dépens de la communauté, mais à part cela non seulement ils n'améliorent pas les conditions de l'activité économique dont la dépression est la conséquence, mais au contraire ils les aggravent. Quelle que soit l'utilité de ce nouveau secteur, elle sera largement compensée par les pertes résultant de la prolongation de la dépression que la politique des travaux publics ne peut manquer de provoquer. Pour se rendre compte des pertes que la moindre prolongation de la dépression peut causer à l'économie nationale, il faut se rappeler que les dépressions réduisent fortement la production industrielle et durent plusieurs années. C'est ainsi que la production industrielle des Etats-Unis avait diminué, dans les années de 1930 à 1935, de 18 à 45,8 %; en moyenne de ces six années, de 31,4 %, et en moyenne de quatre années, 1931-1934, de 36,3 %. En comparaison de ce manque de production, les travaux publics exécutés représentent peu de chose. Comme nous l'avons noté plus haut, les gigantesques efforts des Etats-Unis, d'une ampleur exceptionnelle, n'ont abouti qu'à occuper de cette manière un dixième du nombre moyen des chômeurs des années 1933-1938. Et ils n'ont pas empêché la dépression de durer dans ce pays d'une manière inaccoutumée. Et ce n'est certes pas un pur hasard que les deux grands pays qui seuls ont pratiqué la politique des travaux publics sur une grande échelle, les Etats-Unis et la France étaient aussi les seuls pays qui n'ont pu surmonter complètement jusqu'au début de la dernière guerre la dépression qui a suivi la crise de 1929, tandis que, par contre, l'Angleterre, qui avait renoncé dès 1925 à cette politique, avait atteint en 1937 un niveau de production de 25 % supérieur à celui de 1929.

M. Bouniatian.

LES RAISONNEMENTS FONDAMENTAUX DE LA « THÉORIE GÉNÉRALE » DE KEYNES

(2e *partie* [1]).

IV

Après avoir critiqué la théorie keynesienne du taux de l'intérêt, nous passerions volontiers aux vues de notre auteur sur la monnaie, ainsi que le titre même de son ouvrage nous y invite. Or, il est tout à fait remarquable que la *Théorie générale* ne comporte pas de théorie de la monnaie. Le seul chapitre dans l'intitulé duquel celle-ci soit mentionnée est relatif à ses propriétés considérées par rapport à l'intérêt. Si l'on essaie, en glanant à travers le livre, de se faire une idée des vues de l'auteur sur le rôle de la monnaie, on a parfois l'impression qu'elles sont en quelque sorte négatives. Elles consisteraient à combattre une opinion qu'il prêterait aux classiques, d'après laquelle la masse monétaire serait et devrait être, selon le terme qu'il emploie, « parfaitement inélastique ». Si vraiment Keynes interprétait ainsi les classiques, il se donnerait la partie belle. Dans l'hypothèse qui serait la leur, en effet, toute tentative d'extension des affaires, nécessitant des fonds de roulement accrus, provoquerait un tel appel aux liquidités limitées des épargnants, et par suite une telle hausse du taux de l'intérêt, qu'elle ne tarderait pas à s'arrêter d'elle-même, faute de fonds et à cause du poids des charges de capital.

On ne saurait cependant admettre que telle ait été la pensée de Keynes. Il mentionne en effet, à plusieurs reprises, le fait de la création de la monnaie et n'ignore évidemment pas qu'elle fut de tout temps la principale occupation de la Banque d'Angleterre et de la Banque de France, pour ne citer que celles-là.

1. V. *Revue d'économie politique*, numéro de mars-avril 1949, p. 183 et suiv.

Il ne peut pas davantage supposer pareille ignorance chez ses adversaires. Simplement, il élude la question. Il ne présente pas de théorie de la création de la monnaie — ce qui serait la vraie théorie de la monnaie — et peut-être peut-on s'expliquer comment il en a été empêché. S'il avait approfondi le sujet, il n'aurait pu manquer de se convaincre que, contrairement à ce qu'il affirme dans un court passage sur le crédit bancaire, la création de monnaie et l'épargne jouent, vis-à-vis de l'investissement, deux rôles, non pas opposés, mais qui se prolongent l'un l'autre, n'en font qu'un, et sa théorie de l'épargne mathématiquement égale à l'investissement se serait écroulée.

On aura remarqué, en effet, que, selon Keynes lui-même, les entreprises possèdent tout l'investissement; comme elles détiennent, en plus, des fonds de roulement monétaires, et que tout ce qu'elles possèdent provient du placement, le placement est nécessairement supérieur à l'investissement; et comme le placement n'est qu'une partie de l'épargne, laquelle comprend en plus les avoirs monétaires des particuliers, il s'ensuit que, l'épargne étant plus élevée que le placement et le placement que l'investissement, l'épargne est incontestablement supérieure à l'investissement, et cela de toute la quantité de la monnaie existante. Une telle constatation peut paraître surprenante après que Keynes nous a montré, par ses définitions mêmes, que les deux grandeurs étaient nécessairement égales. Comment se fait-il que, les considérant toujours dans leur acception purement keynesienne, nous les apercevions maintenant comme nécessairement différentes ?

Cela s'explique fort bien si l'on songe que, comme nous l'avons montré plus haut, l'épargne qui est égale à l'investissement est celle qui lui est postérieure et qui résulte de lui. Partant de là, et remontant, par une vue de l'esprit, au premier investissement, on se rend compte qu'il n'avait pour moyen aucune épargne, et qu'il n'a pu être financé que par quelque chose qui n'était pas de l'épargne, qui était de la monnaie créée. Que la monnaie créée ne soit pas de l'épargne, il n'y a là rien qui ne soit conforme aux idées keynesiennes, puisque, la monnaie n'étant pas un bien de capital, sa création ne peut être une production, ceux qui y procèdent n'en retirent donc pas un revenu, et par conséquent pas une épargne. Et, dans la suite des temps, on peut admettre que, l'économie se déve-

loppant, de nouvelles créations de monnaie interviennent pour augmenter les possibilités de l'investissement et de l'épargne. La monnaie vient donc d'abord, elle permet des investissements donnant des épargnes égales, lesquelles peuvent *alors* financer de nouveaux investissements donnant de nouvelles épargnes égales, et ainsi de suite : elle constitue en quelque sorte l'amorçage de tout le mécanisme.

Tout ceci — qui satisfait parfaitement les classiques — pouvait entrer également dans l'exposé keynesien. Mais de quel intérêt eût été alors une égalité de l'épargne et de l'investissement ainsi entendue, et quels dangers n'eût-elle pas présentés ! Si Keynes avait dû admettre que la création de la monnaie a de tout temps concouru avec l'épargne pour financer les entreprises et que ce rôle ne lui a jamais — sous certaines conditions — été dénié par les classiques, s'il avait été obligé de reconnaître que l'épargne égale à l'investissement et qui se réduit avec lui est celle qui en résulte, s'il lui avait fallu apercevoir entre l'épargne globale et l'investissement global toute la monnaie, tous ses raisonnements sur les effets nocifs de la hausse du taux amoindrissant le revenu et par suite l'épargne et les moyens financiers mis à la disposition des producteurs, en un mot tout le théorème fondamental — reposant, on s'en souvient, sur l'idée que c'est l'épargne antérieure à l'investissement et qui le finance qui lui est égale — et, par voie de conséquence, toute sa théorie du taux de l'intérêt, se seraient effondrés. On conçoit qu'il eût eu peu de goût à entrer dans des discussions sur la création de la monnaie qui eussent pu l'entraîner vers de telles conséquences.

Quoi qu'il en soit des raisons qui le retiennent, Keynes met une sorte de gêne à éviter le sujet de la monnaie, et c'est seulement d'une façon très incidente qu'il propose sa solution au problème du taux de l'intérêt en général, consistant dans la création de monnaie contre créances à tous termes. Il dépasse donc sur ce point les vues des classiques, sans les discuter autrement. Ceux-ci considèrent qu'il y a lieu d'opérer une distribution des rôles : la création de monnaie ne convient qu'au court terme, l'épargne seule convient au long terme. Le prêt à long terme comporte des privations, des risques, il est donc le fait de l'individu, qui en est rémunéré. Le billet de banque, au contraire, ne porte pas de coupons, mais il sert à la collec-

tivité. Il faut donc qu'il soit indiscutable, et par conséquent que l'opération sur laquelle il repose soit de si courte durée qu'entre honnêtes gens aucune contestation ne soit possible sur les conditions qui la régissent, d'où il suit qu'il doit être annulé peu de temps après avoir été émis. L'établissement émetteur apprécie le crédit des signataires de la traite qui lui sert de base, il vérifie qu'il s'agit de papier bancable, il n'a pas à se préoccuper de savoir comment l'investissement (au sens keynesien du terme) qu'il finance s'insère dans l'ensemble de l'économie et quel en sera l'effet lointain. C'est pourquoi les classiques estiment que les « autorités monétaires » ne font jamais si bien leur métier que quand elles sont constituées par une banque, qui recherche son profit comme n'importe quelle entreprise.

Que l'on songe, au contraire, à la situation d'un institut d'émission qui aurait créé de la monnaie contre obligations industrielles à vingt-cinq ans. Sans doute, en principe, cette monnaie sera retirée au fur et à mesure du remboursement des titres. Mais d'ici là que de choses peuvent se passer, combien de changements de climat peuvent survenir ! Si des circonstances toutes nouvelles ont surgi, la société emprunteuse ne sera-t-elle pas fondée à soutenir, de la meilleure foi du monde, que, les conditions qui avaient formé la base de son contrat avec l'institut n'existant plus, elle est en droit de suspendre l'exécution de son tableau d'amortissement ? Qui les départagera ? Ou tout simplement, la société peut tomber en faillite. Où seront les garants ? Qui serait assez puissant, assez omniscient, assez omniprévoyant pour se permettre de garantir de gros montants de titres à long terme ? L'institut ne pourra donc émettre sans avoir approuvé après une enquête minutieuse l'investissement massif auquel doivent servir les obligations; mais ces précautions ne sauraient lui suffire : pour être sûr de ne pas perdre, il sera obligé de contrôler heure par heure les agissements des dirigeants de la société, et le mieux sera en fin de compte pour lui de se substituer à eux : il sera véritablement alors « les autorités monétaires ».

La création de la monnaie et l'épargne se suivent et se complètent puisqu'elles servent au même but; mais leurs formes diffèrent, à cause de la différence des temps auxquels elles s'appliquent. Keynes n'aperçoit pas ces différences et, une fois

de plus, la confusion qu'il fait entre ce qui relève de l'heure présente et ce qui appartient à l'épaisseur de la durée, le tourne vers des solutions que ne consistent pas en autre chose que de remettre le détail de l'économie aux mains du pouvoir.

Nous avons examiné les vues de la *Théorie générale* sur l'intérêt et son absence de vues sur la monnaie. Il nous reste à discuter les opinions qu'elle nous propose sur l'emploi et les salaires. La théorie de l'emploi chez Keynes procède de ses considérations sur la propension à consommer. Celle-ci n'est jamais de 100 %. Les hommes épargnent toujours, et par conséquent le seul fait qu'ils travaillent, donc touchent des revenus, est inséparable de l'existence d'une certaine quantité d'épargne *courante*, et parallèlement d'investissement *courant*. Le seul maintien de l'emploi suppose donc la possibilité permanente d'accroître l'investissement global, et ceci pose un premier problème. La question se complique quand il s'agit d'accroître l'emploi, du fait que la propension à consommer n'est une constante que dans la longue période, et non dans la courte. Ceci signifie que lorsque la production et, avec elle, le revenu s'élèvent — ce qui est la conséquence normale d'un accroissement du volume de l'emploi — les nouveaux revenus sont d'abord moins intensément dépensés que les anciens : les gens qui se trouvent gagner davantage ont en effet tendance à d'abord économiser plutôt que dépenser leurs nouveaux gains. C'est seulement au bout d'un certain temps qu'ils perdent cette tendance, et que l'accroissement de la consommation se manifeste, remettant ainsi consommation et production dans la proportion qui résulte de la propension à consommer dans la longue période. Il suit de là que tout nouveau volume d'emploi est inséparable d'une augmentation. dans les premiers temps, des proportions de l'investissement courant, et par conséquent réalisable dans la mesure seulement des possibilités de cette augmentation. Or, tout accroissement du revenu engendre des besoins de monnaie, provoque donc une tension de la préférence pour la liquidité, et partant du taux de l'intérêt, rend en un mot particulièrement difficile l'investissement courant. C'est dire que plus on marche vers le plein emploi, plus on rencontre d'obstacles : il ne peut se réaliser que par miracle si l'Etat n'y aide pas. Les moyens dont celui-ci dispose à cet effet nous sont déjà connus. En encourageant la consommation, il combattra

l'esprit d'épargne, cause de toute la difficulté, et, comme les mesures prises à cet effet risquent d'être inefficaces, il fera le nécessaire pour que puissent être financés les investissements indispensables, soit en augmentant la quantité de monnaie pour faire baisser le taux de l'intérêt, soit même, si ce dernier procédé s'avère encore insuffisant, en recourant aux investissements publics.

Cette théorie en contient donc deux : l'une de la longue période — et du *maintien* de l'emploi; l'autre de la courte période — et de l'*accroissement* de l'emploi.

En ce qui concerne la longue période, la question que pose Keynes est la suivante : étant donné que les hommes qui travaillent ne peuvent pas s'empêcher d'épargner, et donc d'augmenter l'investissement global, qu'arrivera-t-il le jour — peut-être proche — où l'humanité sera, au point de vue économique, complètement équipée ? Aucun investissement supplémentaire ne sera, alors, plus possible. Ne risque-t-il pas de s'ensuivre une impossibilité pour l'emploi ? Nous avons déjà noté, à propos du théorème fondamental, que dans une telle occurrence sans doute l'épargne courante disparaîtrait comme n'étant plus utile. Surtout, nous croyons oiseux d'examiner plus longuement la question, parce que la réalisation de l'hypothèse même sur laquelle elle repose se perd dans la nuit des temps qui sont devant nous. Des fractions de continent entières ne sont pas encore équipées; dans les pays qui le sont le mieux, la population continue de croître; le progrès technique ne paraît pas sur le point de s'arrêter; enfin, malheureusement, l'ère des violences qui détruisent l'investissement ne semble pas fermée. A vues humaines, il y aura par conséquent toujours place pour de l'investissement nouveau et de l'épargne nouvelle. Il n'y a rien, ici, qui s'oppose au plein emploi.

Passons maintenant à la courte période. On peut résumer dans ces termes la question qui, selon Keynes, se pose à son propos : puisque toute augmentation de l'emploi est inséparable (nous avons vu plus haut pourquoi) d'un investissement courant particulièrement élevé pendant un certain temps, n'y a-t-il pas lieu de faire en sorte que, dans la masse de production nouvelle qui permettra ce supplément d'emploi, la place voulue soit réservée à des productions qui, par leur nature, seront appelées à rester de l'investissement au moins pendant ce cer-

tain temps ? l'Etat ne doit-il pas faire tout ce qu'il faut pour qu'elles soient financées, et au besoin les financer lui-même ? Il ressort de ceci, observerons-nous, que la production consistant (ainsi que nous l'avons vu), à fabriquer de l'investissement, celui-ci peut être à long terme ou à court terme. Nous appelons investissement à court terme : des marchandises, et investissement à long terme : un barrage. Or, il peut se faire qu'il n'y ait pas assez de barrages, et qu'il y ait trop de sucre, de cotonnades, de café, non pas pour la quantité idéale que le monde pourra en consommer un jour, mais pour celle qu'il a l'habitude actuelle d'en consommer. L'insuffisance durable, à vues humaines, de l'investissement en général n'exclut pas la possibilité que l'investissement à court terme soit actuellement plus que suffisant, et nous retrouvons encore ici le théorème fondamental, dont on ne s'étonnera pas qu'il nous ait déjà conduits à examiner ce qui touche le chômage.

La question que pose Keynes sera dès lors résolue, suivant que, au moment où il s'agit d'engager des chômeurs en procédant à des productions nouvelles, l'investissement à court terme est suffisant ou non. S'il ne l'est pas, tout est facile. L'efficacité marginale du capital sera probablement assez haute. Les banques seront disposées à créer de la monnaie, et l'épargne sera d'autant plus encline aux investissements à long terme, qui absorberont une partie de l'investissement courant. Les conditions désirées par Keynes apparaissent comme existantes, les investissements d'Etat dès lors comme superflus, et par contre il ne saurait être question de forcer la consommation — comme Keynes veut le faire en tout cas — puisque des investissements à court terme sont encore nécessaires. La difficulté ne surgit donc que si, au moment d'augmenter la production, l'investissement à court terme est déjà suffisant, près de son point de saturation. Dans ce cas — où l'encouragement à la consommation serait indiqué, mais ne peut guère être que platonique — il ne saurait être question, pour résorber le chômage, d'une production supplémentaire d'investissement à court terme : n'étant pas appelée à être consommée en entier, elle ne pourrait que porter les stocks à des niveaux tels qu'ils rendraient menaçantes la fermeture des usines et l'aggravation du chômage. Le supplément de production nécessaire pour occuper les chômeurs encore existants ne peut qu'être tourné *tout*

entier (et non, comme le croit Keynes, pour une fraction seulement) vers l'investissement à long terme; encore est-ce fort peu indiqué en logique, car l'état des stocks de marchandises influe sur celui de l'investissement à long terme, du fait que les premières sont la raison d'être du second. On ne fabrique pas des tissus pour faire tourner un barrage, mais on construit un barrage pour fournir de la force à une fabrique de tissus. Au moment où l'ampleur des stocks de tissus fait craindre la fermeture de la fabrique, ou tout au moins un ralentissement de son activité avec baisse des prix, il paraît peu opportun d'agrandir le barrage. L'excès (relatif) de l'investissement à court terme se répercute sur l'investissement à long terme. Parce que Keynes a cru que l'investissement global pourrait un jour, au terme de la longue période, être suffisant d'une manière en quelque sorte absolue (et d'ailleurs chimérique), il n'a pas pensé qu'il puisse l'être d'ici-là d'une façon relative, de sorte qu'il puisse apparaître dans la courte période excessif à tel moment et à tel autre déficitaire. L'opposition des deux phases lui a échappé, et c'est pourquoi il préconise toujours en même temps deux remèdes contradictoires qui ne s'appliquent chacun que dans une : favoriser la consommation et favoriser son contraire l'investissement. C'est aussi pourquoi il possède à juste titre la réputation d'être l'ennemi de l'épargne et l'ami de l'investissement, bien qu'il ait défini l'une comme égale en toute circonstance à l'autre : il ne distingue pas de l'épargne les excès de l'épargne, et il combat l'épargne; il ne distingue pas de l'investissement les excès de l'investissement, et il favorise l'investissement.

La vérité est donc que quand, dans la courte période, l'investissement est suffisant, il est imprudent d'essayer de faire disparaître à toute force et tout de suite ce qui reste de chômeurs en amplifiant la production. Il ne s'ensuit d'ailleurs nullement que le plein emploi ne puisse jamais être atteint : il suffit d'attendre l'inversion de la courte période. S'il est vrai que l'état de saturation des stocks est dû à ce que les derniers volumes d'emploi créés ont été suivis d'une consommation insuffisante *pour un certain temps seulement*, selon la loi keynesienne elle-même un moment doit venir où la consommation prendra une cadence plus vive. Si alors le progrès de la production a été arrêté, la consommation, qui porte sur les investissements à

court terme avant tout, viendra dépasser la production de ceux-ci : ce ne sera plus, à court terme, de l'investissement courant que l'on constatera, mais bien du désinvestissement (on a déjà vu à propos du théorème fondamental que Keynes ignore ce processus); les stocks — et du même coup l'investissement à long terme — redeviendront insuffisants, et les conditions seront réunies pour qu'un nouveau volume d'emploi puisse être créé. Il est donc possible d'atteindre le plein emploi si des arrêts, des paliers sont aménagés dans le progrès de la production pour attendre que la consommation la rejoigne. Si, au contraire, la production croît sans répit, alors l'excès d'investissement, qui est insupportable, provoquera un désinvestissement par arrêt de la production sinon total, du moins partiel, avec chômage violent; la consommation elle-même diminuera, gênant le désinvestissement, ce qui retardera d'autant l'assainissement de la situation. Le désir de hâter le mouvement aura provoqué un recul profond. Keynes n'a jugé impossible le plein emploi sans le secours de l'Etat que parce qu'il a confondu les problèmes de la courte et de la longue période, et parce qu'il a cru l'arrêt dans le développement de la production aussi néfaste que l'arrêt de la production elle-même, c'est-à-dire parce qu'il a confondu, comme cela lui est familier, l'accroissement de la production et l'existence de la production.

Le plein emploi n'est donc pas, comme le veut Keynes, quasi impossible. Mais comment peut-il être réalisé ? Qui procurera ces pauses dans le progrès de la production, nécessaires pour que la consommation ne soit pas trop distancée ? La production n'est-elle pas le fait individuel des entrepreneurs, dont aucun n'a de raisons personnelles de freiner l'extension de son activité lorsqu'il peut croire qu'elle s'exerce aux dépens d'un concurrent ? C'est ici que les classiques nous répondront qu'il existe, à l'ensemble des entreprises, un régulateur commun. Le développement de l'investissement à court terme ne se fait pas sans appel à la création de monnaie, sans recours final à la Banque centrale. Celle-ci ne peut pas laisser se gonfler indéfiniment le portefeuille commercial sans voir sa situation compromise. La hausse du taux de l'intérêt à court terme, du taux de l'escompte, et, par voie de conséquence, celle du taux de l'intérêt à long terme, arrêteront le développement trop rapide de la production. Le taux de l'intérêt apparaît ainsi aux clas-

siques comme l'appareil d'accommodation sans cesse en mouvement, qui adapte la production à la consommation, refusant à la première les capitaux quand la seconde est insuffisante, ou les attirant vers elle dans le cas contraire. On conçoit mieux maintenant l'importance fondamentale du théorème par lequel Keynes a cru établir que le taux de l'intérêt ne pouvait pas jouer ce rôle, et n'était formé que des fantaisies de la préférence pour la liquidité. A cause de cela, la production et la consommation (soit : la propension à consommer et l'efficacité marginale du capital) lui sont apparues comme deux variables livrées à elles-mêmes pour écarteler l'économie, et que seule pouvait discipliner la puissance publique.

Les classiques ne croient pas que cette dernière doive intervenir pour assurer le plein emploi; non seulement il est possible : il est, pour eux, l'état de choses normal, et c'est le chômage forcé qui est une exception. De là le peu d'attention qu'ils ont accordée à ce problème — si dramatique en lui-même. Non qu'ils nient, comme le leur reproche abusivement Keynes, le chômage forcé. Ils le regardent comme un accident, qui doit pouvoir se produire, pour manifester la liberté et la responsabilité des entreprises, mais qui, par le jeu de cette même liberté, doit disparaître bientôt.

La réalité, cependant, n'a pas répondu à cet optimisme, et la *Théorie générale* est précisément née du spectacle des crises de chômage par millions, prolongées pendant des années, que nous avons connues entre les deux guerres. Ces crises ont été caractérisées par l'accumulation et le maintien obstinés des stocks mondiaux à des volumes jusqu'alors inconnus, avec refus — qui a fini par céder d'ailleurs, mais trop tard — d'en abaisser les prix pour en assurer l'écoulement. Une telle politique n'a pu elle-même se poursuivre que parce que des banques ont d'abord accepté de créer la monnaie voulue pour financer ces stocks et ont ensuite renoncé à en poursuivre la suppression au moment où elles l'auraient dû. Il semble bien que les « autorités monétaires » n'aient pas joué ici exactement le rôle que les classiques assignaient aux banques d'émission. Le pouvaient-elles ? Les contingences de tout genre le leur permettaient-elles ? Keynes nous dit que les Etats-Unis — d'où partit la crise — sont le pays des engouements. Les autorités monétaires auraient-elles été moins fortes que les « engouements » ? Les classiques pour-

raient en prendre texte pour dire que le jeu a été faussé, et que selon eux c'est seulement le choc des intérêts dans ce qu'ils ont de plus individuel qui assure l'équilibre. Sans doute : mais comment y a-t-il des « engouements » ? Quels sont ces facteurs massifs, ignorés de l'analyse libérale au temps de sa gloire, et qui gênent aujourd'hui, sans pour autant la supprimer, l'action des intérêts les plus individuels ?

Voilà, en tout cas, ce que Keynes ne nous dit pas. Il est uniquement préoccupé de nous montrer que ses adversaires se sont trompés dans leurs équations, et ne recherche nullement s'ils n'ont pas négligé quelque paramètre. Si les raisonnements des classiques n'embrassent peut-être pas toutes les composantes actuelles du problème de l'emploi, du moins sont-ils en eux-mêmes corrects. En en prenant le contrepied, Keynes ne pouvait aboutir qu'à des solutions exactement contraires à celles qui conduisent au but. Il propose de créer de la monnaie au moment où il faudrait en supprimer, et d'augmenter l'investissement quand il est déjà excessif. On dirait qu'à un homme sur le point de tomber, il veut attacher des ballons d'hydrogène pour le faire monter en l'air afin qu'il tombe de plus haut.

Notre auteur n'est pas plus heureux quand il traite des salaires. Sa position, sur ce sujet, part de la constatation qu'il fait de l'existence du chômage forcé. Dans la période de dépression, où celui-ci se produit, et qui est aussi celle où les prix baissent, il est inutile en effet d'espérer qu'il sera possible de profiter de leur chute pour, en abaissant les salaires nominaux — ce qui serait légitime puisque les salaires réels seraient maintenus — résorber le chômage : le caractère du chômage forcé consiste en ce que, à un certain nombre de travailleurs, les entreprises ne peuvent plus donner d'emploi à aucun prix. Keynes conclut de là à l'inanité de toute considération basée sur la notion de salaire réel; il n'y a donc jamais, selon lui, utilité à abaisser les salaires nominaux : au contraire, leur chute ne peut qu'amoindrir le pouvoir d'achat global au moment de la reprise. Il est à peine besoin de souligner ce qu'a de fallacieux un tel raisonnement. Comme nous l'avons déjà vu, au bas de la dépression, les liquidités ne manquent pas. Ce qui caractérise la situation, ce sont les bas prix, qui découragent tout le monde. Vouloir, dans ces conditions, maintenir les salaires de la prospérité, c'est empêcher les entreprises d'abaisser leurs prix de revient, c'est vouloir prolonger le chômage.

Keynes prétend que les ouvriers sont à peu près indifférents au salaire réel, mais c'est là un véritable postulat de sa part. L'attachement de la main-d'œuvre au salaire réel offre, évidemment, comme tout dans l'économie, une certaine élasticité. Mais celle-ci n'est pas indéfinie. A la vérité, quand les prix baissent, les travailleurs cherchent à maintenir leurs salaires nominaux, et quand les prix montent — ce qui implique généralement que les affaires sont prospères — ils cherchent à profiter de la prospérité en demandant des augmentations. Dans les deux cas, consciemment ou non, ils défendent leurs salaires réels. C'est par ce jeu de crémaillère, en quelque sorte, qu'ils ont, à travers les âges, amélioré leur position, et c'est lui seulement qui donne sa véritable signification au problème de l'emploi. Keynes pense avoir résolu les deux aspects de la question sociale, celui du droit au travail et celui du droit au produit du travail, du même coup, grâce à un système dans lequel le plein emploi est assuré par l'abaissement à l'infini du taux de l'intérêt. Il ferme les yeux sur ceci, que le partage du produit ne se fait pas entre l'intérêt et le salaire, mais entre le travail et le capital, et que dans la part du capital il y a l'intérêt et le profit, lequel n'est nul que dans les cas marginaux. Nous avons déjà noté ceci : peu importe que le taux de l'intérêt soit bas; si les salaires sont fixes, ce sont les propriétaires des entreprises qui recueilleront, en valeur réelle, tout le bénéfice de la prospérité. Faut-il d'ailleurs démontrer longuement que les salaires nominaux ne signifient rien ? Keynes a un certain faible pour les comparaisons avec ce qui se passait dans l'Egypte des Pharaons. En ne la prenant que telle que la légende nous la suggère, nous l'imaginons composée d'un peuple immense asservi, *entièrement occupé*, moyennant une nourriture frugale et un logement sordide, à procurer le bien-être et le luxe à une petite classe de maîtres, habitant des palais où des parfums brûlent dans des cassolettes. Que veut dire ceci en termes de *Théorie générale ?* Que les salaires sont très bas, le profit et le taux de l'intérêt — ici confondus — élevés à un niveau inouï, mais que règne le *plein emploi.* Comment les peuples se seraient-ils affranchis d'un tel esclavage, si, sous toutes ses formes, la politique comprise, n'avait été ni poursuivie ni admise la revendication du salaire réel ? Et où serait la dignité de l'homme, s'il n'avait droit qu'à être courbé sur la glèbe, et non à profiter de son labeur ?

V

On ne peut cependant juger d'une doctrine uniquement en elle-même, en faisant abstraction de sa valeur extérieure, sans chercher ce qu'elle a apporté au monde, et nous ne voudrions pas y manquer ici.

Nous avouons être très peu sensible à l'argument selon lequel la vogue dont jouit la *Théorie générale* serait une preuve de sa valeur. Une doctrine qui, du dehors, se présente comme un alliage à doses facultatives de libéralisme et de socialisme est en effet de nature à contenter bien des gens.

La prétention selon laquelle l'expérience aurait confirmé les thèses de Keynes est plus sérieuse en elle-même et mérite davantage l'examen. Dans la note qu'il a placée en tête de l'édition française, le traducteur (écrivant en 1942) observe que, depuis plusieurs années, les taux de l'intérêt à court et à long termes aux Etats-Unis et en Allemagne, le taux d'escompte de la banque d'Angleterre, sont restés stables et bas, ce qui implique sans doute que les dirigeants de ces pays ont appliqué plus ou moins consciemment les idées de Keynes et ne s'en sont pas trouvés mal, au contraire. A la vérité, nous devons constater d'abord qu'une crise sans précédent a éclaté aux Etats-Unis en 1929 et s'y est prolongée par suite de l'obstination à refuser d'écouler les stocks à perte, refus sur lequel il a bien fallu revenir par la suite. Mais ce retour a été tellement tardif, et les effets de ce retard menaçaient d'être tellement désastreux, que le président Roosevelt a dû y parer par une dévaluation violemment imposée de la monnaie. Ce n'est pas là une solution de tous les jours. Ensuite, et seulement — Keynes lui-même le note — une fois les stocks liquidés, l'économie a pu repartir avec des taux d'intérêt bas. Il n'y a là rien que ne préconisent les classiques, au contraire, nous l'avons rappelé plusieurs fois au cours de cette étude, et nous ne voyons pas en quoi la politique suivie a été particulièrement keynesienne.

Après la liquidation des stocks, et sous le signe de l'argent à bon marché, l'économie américaine reprend une marche ascendante, qui aboutit à un « boom », accompagné d'une vive hausse des prix; les autorités s'inquiètent, et, pour réduire les quantités de crédit disponible, par trois fois relèvent la propor-

tion des réserves des banques affiliées auprès des banques fédérales. La dernière de ces mesures parvient enfin à abattre la confiance. Les cours s'effondrent, les usines ferment, le chômage augmente. Fin 1937, c'est de nouveau la crise. Elle dure jusqu'à l'année suivante. Puis, les nouveaux stocks en excédent ayant été écoulés et les pourcentages des réserves abaissés, à la fin de 1938 une nouvelle reprise se dessine, modérée, jusqu'à ce que survienne la guerre. Pendant toute cette période de haut et de bas, les taux d'intérêt, surtout ceux à court terme, ont été maintenus presque invariables et très faibles. Dira-t-on qu'ici l'expérience (en admettant qu'elle ait été un succès, ce qui est fort contesté) fût conforme à la doctrine keynesienne ? Nous pensons qu'elle la dément plutôt. Car, si la *Théorie générale* préconise les faibles taux d'intérêt, c'est parce qu'eux seuls permettent d'utiliser à plein l'efficacité marginale du capital pour développer la production et l'emploi. A quoi servent-ils alors, si, pour les maintenir bas sans danger, il est nécessaire de prendre des mesures spectaculaires de restriction des crédits, qui donnent à l'efficacité marginale de véritables coups de matraque, tout en privant les entrepreneurs de leurs moyens ?

L'Allemagne a connu à partir de 1924 un grand essor, dû à l'abus des crédits américains. Son aisance d'alors ne fut que le reflet de la prospérité aux Etats-Unis. Elle commença à s'effondrer exactement le jour du « vendredi noir » à la bourse de New-York. Le docteur Schacht, qui avait été écarté comme gêneur pour avoir tenté de combattre les excès, fut en fin de compte rappelé à la tête de la Reichsbank. Il y poursuivit en effet une politique d'argent à bon marché. Mais on ne peut la séparer, car elle en est inséparable, d'un ensemble de mesures d'intervention caractérisée tranchant dans l'initiative individuelle, qui furent prises et développées alors. Ce fut l'Allemagne qui inventa — ou remit en honneur — le contrôle des changes dès 1931. Bien avant qu'éclatât à nouveau la guerre, elle pratiquait le rationnement. Sont-ce là les mesures d'ordre impersonnel et général auxquelles Keynes prétend se limiter ?

Les mêmes remarques valent pour l'économie de guerre de l'Angleterre, où chacun sait que le respect scrupuleux des restrictions et des prix imposés ont été la condition des faibles taux d'intérêts auxquels l'Etat a pu, en se réservant le monopole des disponibilités, emprunter pour poursuivre l'effort de

guerre. Seule la politique financière de l'Angleterre de 1931 à 1939, sur laquelle Keynes lui-même a exercé une grande influence, pourrait être l'expérience susceptible d'infirmer ou de confirmer ses théories. L'Angleterre, affaiblie économiquement par la guerre de 1914-1918, endettée, s'est rendue particulièrement vulnérable pour avoir voulu, contre vents et marées, maintenir la livre à son équivalent d'or ancien. Elle n'a pas pu résister au double coup que lui portait la crise aux Etats-Unis de 1929, tant à cause de ses relations d'affaires avec ce pays que par suite de ses engagements en Allemagne. Elle a dû, elle aussi, liquider sa position par une dévaluation, qui s'est accompagnée, suivant l'enseignement classique, d'une baisse du taux de l'escompte. Ces mesures lui ont redonné du souffle, mais elle n'est pas, pour autant, partie vers la grande prospérité. Il lui aurait fallu pour cela retrouver ces marchés extérieurs dont beaucoup s'étaient fermés devant elle, et sans lesquels elle ne peut connaître une grande fortune. L'animation et la chute rapide des affaires et des prix qu'elle a vus se succéder en 1936-1937 n'ont été que le contrecoup de ce qui s'est passé aux Etats-Unis. Peut-être le mouvement aurait été moins brutal et moins préjudiciable si la Banque d'Angleterre n'eût été empêchée par l'autorité de la doctrine nouvelle de donner, comme elle l'eût fait jadis, en relevant le taux de l'escompte, un avertissement qui n'eût pas été un coup de massue.

Du point de vue de la preuve expérimentale, l'auteur lui-même, et non plus le traducteur, de la *Théorie générale*, fait valoir, dans son livre, à l'appui de ses thèses, que si la perspective d'un intérêt a en effet joué, au cours du XIXe siècle, un rôle déterminant dans la formation des capitaux, il n'est est plus de même aujourd'hui. Et il donne pour cause du phénomène les impôts qui grèvent les coupons, rendant l'emprunt prohibitif pour les entreprises et peu intéressant pour les porteurs de titres, et les craintes de baisse de valeur de la monnaie, qui font qu'on joue sur le gain en capital plutôt que sur le revenu. Cette prétendue preuve expérimentale n'est qu'une pétition de principe. L'imposition massive du revenu des capitaux est une mesure d'inspiration socialiste, une concession au marxisme, et les craintes de dévaluation sont généralement dues directement ou indirectement aux guerres qu'on croit prochaines, et qui entraînent avec elles la socialisation de l'économie. Nous

n'entendons pas discuter ici l'opportunité de ces mesures, encore moins le fait des guerres. Nous disons seulement que quand on a pris le soin de détraquer le mécanisme d'accommodation sur lequel repose la conception libérale, on est mal venu à l'accuser de ne plus fonctionner. En vérité, on n'a pas attendu que Keynes les formulât pour appliquer bien longtemps avant lui les mesures qu'il préconise. Mais quand on approuve les prélèvements massifs sur le coupon parce qu'ils doivent pousser à la nécessaire dépense, on ne saurait reprocher au coupon de ne plus attirer l'épargnant.

On a vanté, enfin, l'apport que Keynes a fait à la science. En nous demandant ce qu'il y a de nouveau dans son œuvre, nous répondrons à la question posée au début de cette étude. Keynes ne s'imagine sans doute avoir inventé ni les manipulations monétaires, ni les impôts sur les riches, déjà bien connus avant lui. Ce qu'il passe pour avoir le premier — et qu'il a cru sans doute avoir le premier — démontré, c'est que ces manipulations et cette fiscalité ne sont pas, comme on le pensait, des expédients, mais bien au contraire des solutions scientifiquement recommandées, et, mieux encore, les solutions mêmes auxquelles les classiques seraient parvenus, sans rien sacrifier de leurs principes sur la propriété privée, ou sur la liberté d'entreprise, ou le droit au plus grand gain, ou la formation de la valeur, si seulement, à partir de ces principes, ils avaient raisonné correctement.

La seule nouveauté à laquelle Keynes puisse prétendre est donc de pure logique : c'est d'avoir refait les raisonnements des classiques en les expurgeant de leurs « erreurs formelles ». Et comme, pour son malheur, c'est lui qui commet l'erreur formelle, il n'apporte rien de nouveau, il se trouve en continuelle contradiction avec lui-même, et il démontre le contraire de ce qu'il voulait prouver.

Le dirigisme, prétendu impersonnel, vers lequel Keynes veut nous conduire est incompatible, en théorie pure, avec les principes du libéralisme; il le serait, en pratique, avec la survivance de la liberté.

André Ehrhardt.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Hahn (Louis-Albert), *The Economics of Illusion.* Un vol. de 272 p., New-York, 1949.

Il s'agit ici d'un livre très important. Son intérêt vient en grande partie de ce que M. H. avait lui-même, autrefois, dans un livre, peu connu à l'étranger, mais très discuté en Allemagne, soutenu des idées voisines de celles de Keynes. Le chapitre XVI de son nouvel ouvrage met en parallèle ses propres textes, parus en 1924, dans *Geld und Kredit*, et ceux de l'auteur anglais. Leur confrontation est saisissante : il y a là, pour l'histoire des doctrines, un fait significatif. Plus significative encore est la rétractation, si l'on peut ainsi dire, par M. H., de ses idées antérieures, dans l'ouvrage qu'il publie aujourd'hui. Car M. H., abandonnant ses idées anciennes, nous apporte aujourd'hui une réfutation détaillée des principales thèses de l'auteur anglais.

Chacun de ses chapitres est à lire et à méditer. M. H. est, à la fois, un praticien de la banque et un théoricien qui sait exposer, avec une clarté rare, les doctrines qu'il défend. A ses yeux, Keynes est surtout un grand « exagérateur de vérités partielles » (p. 93); cette définition est singulièrement juste. Le reproche principal qu'il fait à Keynes, c'est de généraliser des vérités qui ne valent que dans certaines circonstances particulières et bien définies.

Parmi les chapitres les plus intéressants, je signale ceux sur le Taux de l'intérêt, sur l'Epargne, sur les Taux de change, sur le « gap » d'Investissement. On sait que les « gaps » sont une des pierres angulaires des keynésiens, comme si toute l'évolution économique ne créait pas constamment des « gaps » de toutes natures. Au total, à ses yeux, les doctrines de Keynes, loin de constituer un progrès, sont, au contraire, un retour à des idées anciennes qui, pour la plupart, ont cessé d'être vraies dans les circonstances actuelles. C'est le cas en particulier de sa théorie de l'intérêt, où, comme beaucoup d'économistes anglais, il assimile constamment le taux de l'escompte et le taux de l'intérêt à long terme.

La portée de ce remarquable ouvrage vient de ce que, loin d'être simplement négatif ou polémique, il apporte, à propos de chacun des points de la théorie de Keynes, une conception positive et une analyse pénétrante des mécanismes réels. Bien entendu, ce qui préoccupe M. H., ce sont surtout les conclusions pratiques que l'on a tirées des idées de Keynes dans les pays anglo-saxons, et tout spécialement en Amérique. Nous n'insisterons pas sur cette partie de son exposé qui, en Europe, nous intéresse moins. Il ne faut jamais oublier que le livre de Keynes critique surtout les formules de la théorie classique, telles qu'elles sont souvent encore enseignées en Angleterre même. Beaucoup de ces formules sont abandonnées depuis longtemps dans l'Europe continentale et dans les pays

où la conception de l'équilibre walrasien sert de base à toutes les constructions théoriques. Ni les théoriciens suédois, par exemple, ni les meilleurs économistes belges ou hollandais, sans parler de beaucoup d'Américains, n'ont jamais accueilli les théories de Keynes que comme des curiosités. Il en est d'ailleurs de même d'écrivains anglais comme Pigou, Hawtrey, Robertson ou Hicks.

Les fluctuations mêmes de la pensée de Keynes montrent avec quelle virtuosité il variait ses points de vue suivant les circonstances. Il me paraît infiniment probable que s'il vivait encore, et s'il assistait aux efforts désespérés de certains gouvernements pour maintenir dans la paix une politique financière et monétaire de guerre, il serait l'un des premiers à nuancer, une fois de plus, ses propres thèses, et à rappeler les quelques vérités expérimentales que les classiques ont su mettre en lumière. On peut aisément penser qu'il serait aujourd'hui un des critiques les plus brillants de l'étrange politique de Bretton Woods.

C'est justement le grand mérite du livre de M. H. d'avoir replacé ces vérités dans leur cadre authentique et d'en avoir fait comprendre, avec beaucoup d'ingéniosité et une singulière abondance d'arguments, la valeur permanente et la portée pratique pour les problèmes d'aujourd'hui.

Charles Rist.

Balogh (T.), Burchardt (F.-A.), Kalecki (M.), Mandelbaum (K.), Schumacher (E.-P.), Worswick (G.-D.-N.), *L'économie du plein emploi.* Etudes et Documents I. N. S. E. E., 234 p., Paris, Presses Universitaires, 1949.

Au lendemain de la Libération cet ouvrage fit nos délices. Nous étions tous ébranlés par la grande révolution keynesienne et nous avions tellement été privés ! Aujourd'hui, nous voyons moins en lui un ouvrage clé qu'une rapide et habile synthèse des problèmes que pose le plein emploi et qu'un utile complément à l'Introduction de Mrs. Robinson. Désormais, les étudiants de nos Facultés disposeront de faciles initiations à la « Théorie générale ».

L'ouvrage de l'Institut de statistique d'Oxford, à vrai dire, ne convainc pas. M. W. ne réussit pas à nous faire croire en la stabilité d'une économie de plein emploi. Les démonstrations de M. K. et de M. S. évoquent trop la prestidigitation. Nous ne savons que trop maintenant l'importance des goulots d'étranglement, les dangers qui naissent du plein emploi d'un facteur de production dans une branche bien déterminée. Nous avons trop bien appris les conséquences de l'irréversibilité et de la dissymétrie des phénomènes économiques.

Ni M. B., ni M. K., ni M. W., ne parviennent à nous rendre acceptable l'idée d'une haute conjoncture continue. Tous trois, au contraire, confirment fâcheusement que le suremploi ou la surcapitalisation demeurent possibles et même très vraisemblables. Si tous trois nous persuadent d'une chose, c'est de l'instabilité des interventions départementales et de leur caractère hautement contagieux. Contrôle des prix, direct ou indirect, contrôle des investissements et des désinvestissements, contrôle du commerce extérieur, contrôle des changes, établissement de statistiques multiples et précises, etc., tout cet appareil de direction de l'économie jugé indispensable au maintien du plein emploi permet-il encore de croire en la survie du capitalisme libéral ? Ne faut-il pas en déduire que le sens du message de Keynes est double : l'économie libre est une économie du

sous-emploi, une théorie de l'intervention s'impose qui prépare un autre socialisme ?

Nous avons tous été plus ou moins keynesiens en 1945. Nous commençons à nous rendre compte que les remarques pleines d'humour de Pigou n'étaient pas seulement malicieuses. L'équilibre des quantités globales est tout aussi décevant que l'équilibre walraso-parétien. La vie économique n'est soumise ni à une interdépendance générale et réversible, ni à un rythme régulier, ni à des ajustements générateurs d'équilibres, elle est faite d'essors et de régressions particuliers et simultanés reliés par des mécanismes de domination, d'amplification, d'accélération, de propagation. Peut-être convient-il d'abandonner les sentiers trop battus des théories du cycle et d'interpréter le fonctionnement de l'économie en termes d'équilibres et de déséquilibres mouvants partiels. Ce n'est plus seulement Keynes qui devient alors notre maître à penser, ce sont aussi Schumpeter et Zeuthen.

Henri Bartoli.

Mayer (Charles), *L'économie au service du progrès*. Un vol., in-8°, 416 p., Paris, Librairie Marcel Rivière, 1948, 390 fr.

C'est l'ouvrage d'un « honnête homme » qui ne manque ni d'informations ni de culture économiques, et se propose de dégager les lignes d'un système économique permettant de combiner le maximum de liberté individuelle, économique et sociale « avec un idéal où l'humanité est considérée comme ne valant que par le progrès » (p. 10).

Pour y parvenir, M. M. livre à son lecteur une série de conversations — à la façon de certaines expériences de « brains trusts économiques » américains ou suisses — entre l'auteur, un conservateur, un syndicaliste, un Américain et un Anglais. Ces conversations portent sur les sujets les plus divers : l'objet de la science, le marxisme, le progrès, l'inflation, les impôts, l'héritage, la politique des naissances, le travail des femmes, le tourisme, les nationalisations, la Suisse, l'Irlande, le Sahara et l'Asie.

Les interventions de l'auteur, tout au long de ces conversations sont excellentes : c'est un sage qui évite les solutions « absolues », cherche des accommodements avec le juste et l'utile et propose une façon de néo-libéralisme empirique.

Chemin faisant, le lecteur rencontre des observations intéressantes et les arguments essentiels des divers courants d'opinion sur les sujets les plus divers.

Il est seulement à craindre que peu de lecteurs aient la patience de suivre de bout en bout ces interminables dialogues économiques, un peu difficiles pour l'ensemble du public, un peu simples pour l'économiste.

Il semble bien que le temps des « divertissements » de cet ordre est dépassé ou n'est pas encore revenu.

Robert Goetz-Girey.

Vinci (F.), *Breve introduzione all'economica*. Un vol. de 40 p., *Istituto di Scienze economiche e statistiche dell Università degli Studi di Milano*, Collana di Studi dell'Istituto, n° XI, 1948.

Les travaux de J. E. Meade, R. Stone, J. R. Hicks, joints aux théories de Pareto, Ferrare, Pantaleoni et Barone, inspirent à F. V. cette courte introduction qui semble bien faire de l'analyse des composantes du revenu

national l'essentiel de la recherche contemporaine. Pietri-Tonelli fait reposer sa théorie générale de la politique économique sur les fonctions-indices des goûts des dirigeants politiques, Bordin étudie les interventions de l'Etat dans l'échange et dans la production en introduisant les fonctions d'utilité collective. F. V. raisonne sur les fonctions-indices de la dépense collective. Puisse cette courte brochure inciter ses lecteurs, que nous souhaitons nombreux, à méditer les deux volumes des « Ordinamenti economici » dont elle condense les enseignements.

H. Bartoli.

Histoire des Doctrines et des faits économiques.

Levi-Provençal (E.), et Garcia-Gomez (Emilio), *Sevilla a comienzos del siglo XII.* Un vol in-12, de 204 p., Madrid, Moneda y Credito, 1948.

L'ouvrage de M. L.-P., adapté par M. G.-G., comprend, outre une introduction du premier de ces deux auteurs, la traduction d'un petit traité arabe, dû à un écrivain hispano-marocain vivant à la fin du XIe et au début du XIIe siècle. Celui-ci paraît avoir été inspiré par le désir de mettre en relief ce qui, dans les divers milieux sociaux de l'Espagne andalouse, était incompatible avec les règles de la vie fixées par le Coran et la *Zuna*, et de réagir contre ce qui lui paraissait constituer des abus dans le régime administratif, fiscal et commercial du pays. Son livre relève, à cet égard, de cette partie de la littérature arabe, appelée *hizba*, et dont d'autres échantillons ont été publiés, notamment en Egypte et en Angleterre.

Cet auteur, Ibn Abdun, passe en revue, en de courts paragraphes, et sans plan bien apparent, les diverses magistratures, ainsi que les divers corps ou groupements (gremios) existant à Séville aux environs de l'an 1100. A travers ses brèves notations, on voit, dans un désordre pittoresque, apparaître l'esquisse d'un tableau de la vie économique de Séville et de la région avoisinante, avec, comme protagonistes, les agriculteurs, boutiquiers, cadis, collecteurs d'impôts, alguazils, agents du Trésor, estimateurs de récoltes, inspecteurs divers, et jusqu'au fonctionnement des prisons, à la police des mosquées, etc. Le tout, accompagné d'une longue liste de prohibitions ou interdictions inspirées de la morale religieuse. De cet ensemble, ressort une image assez vivante de ce que pouvait être la vie économique d'une grande cité hispano-arabe au début du XIIe siècle.

René Gonnard.

Gille (Bertrand), *Les origines de la grande industrie métallurgique en France.* Introduction d'Edouard Dolléans, Paris, Dossat, 1941.

Première œuvre [1] d'un jeune historien déjà maître de ses moyens, cet ouvrage se recommande au grand public comme aux spécialistes par l'attrait de sa lecture, une méthode rigoureuse et la sûreté de son information. Deux dates marquent les limites de l'étude : 1661, année à partir de laquelle se manifeste l'influence de Colbert et 1789, qui marque l'abandon définitif des derniers restes du Colbertisme. Après le développement de l'industrie métallurgique sous l'impulsion du grand ministre, B. G. étudie les diffé-

1. L'auteur vient de publier un second ouvrage, *Histoire sociale de la Russie*, Payot, 1949.

rents facteurs qui conditionnent cette activité (matières premières, technique, courants commerciaux, capitaux, situation sociale des producteurs) et, dans une dernière partie, il s'attache aux origines de la grande industrie.

Colbert, propriétaire de forges dans le Berry et persuadé que la puissance de la monarchie était liée au développement industriel s'est habilement appliqué à mettre ses idées en pratique. Au surplus, les guerres dans lesquelles la France était engagnée nécessitaient la production d'importantes quantités d'armes et de munitions. B. G. nous montre les efforts du ministre pour découvrir des hommes d'affaires, trouver des capitaux et obtenir des techniciens qu'il fait parfois venir de l'étranger. Une abondante législation prend corps : elle affirme la propriété du souverain sur le sous-sol, assure la perception des taxes, protège la production nationale par des barrières douanières, assure la discipline et la stabilité de la main-d'œuvre. L'industrie est organisée, réglementée, les exploitations sont groupées et l'Etat, par ses régies, prend une place importante dans la production. Après Colbert, le mouvement de concentration se poursuit en s'accentuant et la grande industrie naît d'un petit nombre d'usines particulièrement bien situées, servies par d'importants capitaux et des techniciens de valeur.

L'auteur raconte la passionnante histoire de Ruelle, Indret, Ambroise et surtout du Creusot, dont l'usine fut construite sur les plans de Wilkinson, sous la direction de Wendel. L'ouvrage décrit en détail les conditions techniques de la production du fer et la longue chaîne des recherches et des innovations qui aboutissent au remplacement du bois par le coke dans la fabrication. Les variations des prix, les formes et les taux du salaire, les conditions sociales des ouvriers et des maîtres de forges, la législation des débouchés, les transports et les modalités de financement sont minutieusement étudiés. Présentée de façon claire et vivante, cette remarquable documentation constitue une précieuse contribution à l'histoire des techniques et de l'économie.

Léon Buquet.

Pabon (J.), *Zarismo y Bolchevismo*. Un vol. in-12 de 220 p., Madrid, *Moneda y Credito*, 1948.

L'auteur de ce livre nous annonce modestement, dans sa préface, qu'il se propose seulement de nous offrir « de simples notes marginales, dans l'étude, jamais négligée, de la révolution soviétique ». Ces notes nous sont présentées dans trois « essais », respectivement intitulés : *L'U.R.S.S. et l'Europe*, *La grande duchesse et le terroriste*, *Les grands procès*.

De ces trois essais, le plus long est le second, dans lequel M. P. nous fait assister « au choc de la mentalité tsariste, personnifiée en la grande duchesse Elisabeth, et de l'attitude révolutionnaire incarnée dans le terroriste Kaliaef ». C'est, en quelque sorte, une illustration de la thèse exposée dans le premier, lequel nous offre « une confrontation entre les prévisions de Marx et d'Engels et la réalité soviétique ».

Selon M. P., la Russie présoviétique était caractérisée : 1° par le messianisme orthodoxe d'un peuple se considérant comme en possession de la vérité, professant le panslavisme, union des peuples de même sang et de même foi, et l'impérialisme tsariste; 2° une division de la vie et de la pensée russes, qui faisait obstacle à une « mission » exigeant l'unité. Il s'agissait de résorber cette division, l'opposition existant entre la ville et la campagne russes, correspondant à l'opposition doctrinale entre l'occidentalisme et la doctrine slavophile, qui se partageaient l'*Intelligentsia*.

Le rapide développement industriel de la Russie, sous le règne d'Alexandre III, a favorisé la croissance d'un prolétariat ouvrier, et un changement capital dans l'idéologie communiste, la révolution *immédiate* étant désormais considérée comme possible par Lénine, à partir de 1915, grâce à la guerre mondiale. — Le bolchevisme serait venu tirer la Russie de son hésitation entre « la ville et la campagne, entre l'occidentalisme et l'orientalisme, moyennant la négation communiste »[1]. Il ramènerait la Russie à ses sources[2], « moins éloignée de ses origines, elle peut, précisément pour cela, aller la première au communisme »[3]. Et M. P. évoque un texte prophétique de Michelet, datant de 1863, en même temps qu'il souligne une remarque de M. Gonzague de Reynold, sur le sens profond du mot : révolution (de *revolvere*). Il rappelle aussi un texte du dernier écrit de Lénine, selon lequel « le communisme vaincra, si les peuples attardés de l'Orient, Russie, Inde et Chine arrivent à dominer les peuples plus civilisés »[4].

Dans le troisième essai, M. P. traite, en peu de pages, des trois grands procès dits de la Vieille Garde, et de celui de l'Armée rouge. Les conclusions de l'auteur sont ici celles — auxquelles il fait explicitement allusion — du roman connu de Kœstler, *Le Zéro et l'Infini*.

R. Gonnard.

Biographies.

John Maynard Keynes, 1883-1946; *John Harold Clapham*, 1873-1946. Deux broch. in-8° de 42 et 28 p., Cambridge, King's College, 1949.

Voici des notices en manière d'hommages rendus par le Conseil du *King's College* de Cambridge à la mémoire de deux de ses plus illustres membres.

Huit auteurs nous présentent J. M. Keynes, dont la vie offre cette rare et enviable particularité d'avoir été très heureuse. C'est du moins l'impression que laisse la lecture de la brochure qui lui est consacrée. Sauf une maladie au début de la première guerre mondiale, nous ne voyons pas d'ombre au tableau. J. M. Keynes a été bon camarade, étudiant doué pour les sciences comme pour les lettres, fonctionnaire apprécié, professeur de réputation mondiale. Grand collectionneur de livres et de peintures, il se passionna aussi pour le théâtre et épousa en 1925 une « prima ballerina », Mme Lydia Lopokova.

Brossant plus particulièrement le portrait de l'économiste, Pigou fait une intéressante comparaison entre Marshall et lui, l'un demeuré dans la ligne de ses prédécesseurs, l'autre violemment indépendant, tous deux exerçant une influence considérable, même sur leurs adversaires.

Si Keynes avait été moins prompt à brandir l'étendard de la révolution intellectuelle, explique Pigou, il aurait plus fortement marqué les esprits à la longue et moins dans l'immédiat, « mais aucun de nous, ajoute-t-il, n'aurait souhaité qu'il fût autrement qu'il n'était ». Sa réputation d'hétérodoxe et de critique était solidement assise. Lorsqu'il fut appelé à la Trésorerie, il connut une atmosphère bien différente de celle de *King's College*, il sentit qu'il était regardé comme un « amateur » par les professionnels et il conserva une attitude respectueuse, presque humble. Mais il n'accepta

1. P. 37.
2. P. 33.
3. Id.
4. P. 34-35.

jamais de situation définie dans la hiérarchie officielle du Trésor : « il était Keynes et rien d'autre, écrit P. D. Proctor, libre de prendre n'importe qui pour cible ».

J. H. Clapham fut aussi un homme heureux. Sa vie fut simple : il ne quitta *King's College* que pendant six ans pour occuper une chaire à Leeds où il se maria. Sportif, il excellait au rugby et aimait à faire de l'alpinisme. Comme économiste, il se spécialisa dans l'histoire européenne : Grande-Bretagne, France, Allemagne. Il connaissait fort bien notre grande Révolution.

Particulièrement sympathique est la figure de ce savant loyal, surnommé « *honest John* », qui semblait « *formidable* » au nouveau-venu à cause d'une certaine austérité de langage et de manières, mais qui était aimé par ses élèves parce qu'il possédait une des plus précieuses qualités humaines : la bonté. G. M. Trevelyan lui rend le plus beau des hommages en écrivant : « Dans les tempêtes que nous avons traversées, la présence de J. H. Clapham parmi nous paraissait garantir la sagesse de l'humanité et la continuité de la civilisation. »

Louis Baudin.

Statistiques.

The Economic Reports of the President, avec une introduction par le Council of Economic Advisers, 171 p., New-York, Reynal et Hitchcock, 1948.

Le Conseil économique qui est l'auteur de ces rapports a été créé par la loi sur l'emploi (Employment Act) de 1946. Il est chargé d'assister le président des Etats-Unis dans la préparation des rapports économiques qu'il présente au congrès. Il étudie également les courants et les tendances économiques et propose toutes suggestions utiles en vue de soutenir l'entreprise privée, de maintenir l'emploi, la production et le pouvoir d'achat. Il fournit enfin tous rapports et études que le président peut lui demander sur la politique économique fédérale.

Ce Conseil est le premier organisme de cette espèce créé aux Etats-Unis. Trois économistes le composent. E. G. Nourse, son président, a été pendant plusieurs années vice-président du « Brooking Institute ». Le vice-président Keyserling est un ancien professeur d'Economie politique de l'Université de Columbia. M. Clark, vice-président honoraire de la Standard Oil d'Indiana et doyen de la « School of Business » de l'Université de Nebraska, est le troisième membre. Ils sont assistés par une vingtaine d'économistes. Cette équipe coûte au budget fédéral la somme de 400.000 dollars pour l'année fiscale 1949 [1]. Le travail du Conseil n'est ni d'administration, ni de recherche, son effectif restreint l'atteste; sa principale activité est de « penser », selon un terme en pratique aux Etats-Unis.

Les trois premiers rapports du Comité, janvier 1947, juillet 1947, janvier 1948, ont été réunis en un volume, outil indispensable pour suivre la conjoncture américaine. Il serait vain d'analyser ces trois rapports successifs, mieux vaut s'attacher au troisième. Celui-ci se compose de quatre parties :

1° L'analyse des niveaux de l'activité économique américaine en 1947 : *a*) emploi et production; *b*) pouvoir d'achat et production;

1. Voir *Budget of U. S. A. Government for the fiscal year ending June 30, 1949*, p. 64.

2° tendances des prix et des revenus (salaires et profits) et tendances inflationnaires;

3° objectif à court terme de l'économie et ajustements nécessaires en 1948;

4° objectifs à long terme : *a*) développement des ressources naturelles et du capital technique; *b*) développement des ressources humaines et de la productivité; *c*) problèmes particuliers en rapport avec la politique des prix et salaires, la politique agricole, la fiscalité et la politique de la dette publique, les relations économiques internationales, enfin l'esquisse d'un programme de stabilisation.

Plutôt que d'entreprendre une analyse superficielle, mieux vaut s'attacher à l'intéressante notion du « Budget économique national » présenté dans ce troisième rapport.

Budget économique de la Nation.
Années 1939 et 1946
(en milliards de dollars).

GROUPE ECONOMIQUE	1939			1946		
	RECETTES	DÉPENSES	EXCÉDENT + ou —	RECETTES	DÉPENSES	EXCÉDENT + ou —
Consommateurs						
Revenu disponible	70,2			158,4	143,7	
Dépenses		67,5				
Epargne (+)			+ 2,7			+ 14,8
Affaires						
Profits non distribués et réserves	8,6			13.3		
Investissement privé brut intérieur		9.0		24,6		
Excédent des recettes (+) ou des investissements (—)			— 0,9			— 11,3
Extérieur						
Investissement étranger net		0.9		4,8		
Excédent des recettes (+) ou des investissements (—)			— 0,9			— 4,8
Gouvernement (Fédéral, Etats, Local)						
Recettes provenant du public	15,0			56,5	55,2	
Paiements au public ..		17,6				
Excédent (+) ou déficit (—)			— 2,6			+ 1,3
Ajustements (pour parvenir à la production nationale brute)						
Recettes	— 3,3		— 3,3	— 24,5		— 24,5
Dépenses		— 4,5	4,5		— 24,5	+ 24,5
TOTAL production nationale brute	90,4	90,4		203,7	263,7	

Ce budget, qui établit en quelques chiffres la comptabilité économique fédérale, couvre tous les gains et toutes les dépenses des Etats-Unis, sous

quatre groupes. Le total des groupes donne la production nationale brute (Gross National Product)[1] mesurant la valeur totale des (ou les dépenses totales pour les) biens et ces (les) mêmes services. Il se décompose en quatre éléments :

a) dépenses de la consommation : achats des biens de consommation et utilisation des services par les consommateurs.

b) dépenses d'investissement (formation du capital privé) tant par les individus que par les firmes, non seulement pour accroître le potentiel économique (biens de production), mais pour l'entretien et le remplacement des biens usagés.

c) balance nette des transactions avec l'étranger, y compris les transferts d'or.

d) dépenses du Gouvernement (achat des biens et des services par le Gouvernement fédéral, les Etats et les autorités locales).

Les tableaux des années 1939 et 1946 permettent ainsi de suivre l'évolution de la production nationale brute, dans sa totalité et dans chacun de ses composants. Inutile de répéter, après Georges Soule, l'intérêt de cette comptabilité économique pour l'étude de l'économie américaine.

René Servoise, New-York.

Comptabilité.

Penglaou (Ch.), *La comptabilité et l'évolution économique*. Rapport général du Congrès international de la comptabilité, Paris, 1948.

On sait que c'est sous le signe de « la comptabilité et l'évolution économique » qu'a été organisé et réalisé, sous la présidence de Paul Caujolle, le Congrès international de comptabilité, qui s'est tenu l'an dernier à Paris et qui a été un magnifique succès. Le meilleur artisan de ce succès a été sans conteste, avec le président, le rapporteur général Ch. Penglaou. Il fallait, pour remplir cette tâche, un homme qui connût à la fois l'économie et la comptabilité : nul n'était plus qualifié que lui, et la preuve en est administrée par le rapport général, dont il a su faire un ouvrage original.

Dans une centaine de pages fort denses, on trouve une mise au point de l'ensemble des questions qu'avait à traiter le Congrès et que, malgré certains Cassandres, il a traité, grâce à la méthode adoptée, de délibérations par sections séparées dont l'expérience a prouvé qu'elle était, non seulement utile, mais indispensable.

Une des caractéristiques du Congrès consistait dans la large place faite aux questions touchant au revenu national et à la comptabilité publique,

1. Le Conseil économique suit la décomposition admise par le Département du Commerce dans la *Survey of Current Business* et par l'Institut fédéral de Réserve, dans le *Federal Reserve Bulletin*.

Pour les définitions de la « Production nationale brute », voir l'article de Roger Picard : « Une nouvelle évaluation du revenu total des Etats-Unis », dans la *Revue sociale et économique*, numéro de septembre 1947, p. 99 à 105, et Dewhurst : *America's Needs and Ressources*, New-York 1947, p. 655, et naturellement la série des ouvrages de Simon Kuznets. Egalement les deux volumes : *Le Revenu national* et *La Fortune nationale*, publiés par le ministère des Finances sous la direction de François Perroux.

qui furent étudiées sous les présidences respectives du professeur François Perroux et du contrôleur général Jacomet. Aussi sont-ce ces deux questions qui font l'objet des deux premiers chapitres de l'ouvrage de Ch. Penglaou. On y trouvera exposées les difficultés de la liaison entre les comptabilités privées et la comptabilité nationale, et l'intérêt pour les spécialistes de la comptabilité nationale d'avoir l'attention attirée sur ces méthodes comptables, et pour les techniciens de la comptabilité privée de l'immense champ d'études réservé à la comptabilité nationale.

Ch. Penglaou a fort bien résumé comment se situe le problème de la comptabilité publique et qui, dans son état actuel, est discuté et mal adapté aux circonstances présentes, tout au moins en France et dans la plupart des pays étrangers, l'urgence de le résoudre par des méthodes issues de la comptabilité privée, à laquelle est consacrée la suite de l'exposé de l'auteur.

Après avoir montré que l'histoire de la comptabilité est à écrire et l'intérêt qu'il y aura à ce que l'Académie de comptabilité, dont il est devenu depuis le secrétaire perpétuel, favorise cette étude, Ch. Penglaou note justement que, s'il est bon de développer l'enseignement de l'histoire de la comptabilité — oserai-je ajouter quand elle sera connue —, il ne faudrait peut-être pas pousser cette étude jusqu'à l'enseignement primaire.

Le quatrième chapitre est consacré aux problèmes traités par la section Droit et Comptabilité, que l'auteur de ces lignes a eu le grand honneur de présider.

Que ce soit sur la question brûlante de l'expert comptable du comité d'entreprise, sur celle des livres de commerce, de la publicité du bilan et des comptes de résultats du commissaire aux comptes et enfin celle de l'évolution du droit français des sociétés, partout, Ch. Penglaou, non seulement résume d'une façon parfaite les débats et leur conclusion, mais souvent d'une manière toujours courtoise, a su marquer ce compte rendu du sceau de sa personnalité.

Sous le titre « Comptabilité générale » sont étudiées successivement la question de terminologie, que Ch. Penglaou connaît mieux que personne, la délicate question du contrôle budgétaire, le plan comptable et l'intervention de la comptabilité pour le contrôle financier.

Le chapitre relatif à la comptabilité industrielle donne l'historique et la situation actuelle des problèmes relatifs au prix de revient. Les travaux du lieutenant-colonel Rimailho y ont été justement mentionnés, alors que beaucoup se sont trop souvent contentés de les démarquer.

Les difficultés auxquelles se heurte la comptabilité agricole sont fort bien mises en lumière. On pourra regretter avec l'auteur que F. W. Taylor n'aie pas eu le temps d'étendre ses expérimentations sur les herbes fines du domaine de la comptabilité agricole et de l'agriculture.

Tous ceux qui s'intéressent à la mécanographie comptable devraient lire le huitième chapitre du rapport général. C'est là un domaine vaste, généralement inconnu des techniciens comptables : Ch. Penglaou montre les conditions nécessaires pour qu'il n'en soit pas ainsi.

L'expertise judiciaire et extrajudiciaire comptable ressortit à des questions trop spéciales pour que nous nous arrêtions davantage sur le chapitre qui lui est consacré. Ch. Penglaou y a justement montré le caractère flottant des normes en matière de bilans.

A propos de l'enseignement comptable dont la section du Congrès s'honorait de la présidence du professeur J. Hamel, Ch. Penglaou insiste sur le danger de mettre le néophyte en présence d'un système comptable, danger accru par l'adoption du plan comptable. Convaincu de l'importance

d'un enseignement rationnel de la comptabilité, pour lequel je lutte depuis vingt-six ans, j'ai lu avec fruit tout ce chapitre bien que, sur certaines questions, je ne partage pas — je l'avoue — toutes les idées de l'auteur.

Les deux derniers chapitres ont trait à deux questions, dont l'une intéresse, non seulement les techniciens de la comptabilité, mais tous ceux qui ont à traiter avec eux : c'est celui relatif à la profession comptable; l'autre, un public également nombreux, celui intitulé : Fiscalité et comptabilité. La fâcheuse intervention de l'Etat dans la profession est clairement exposée dans l'avant-dernier chapitre; celle, non moins fâcheuse, des fantaisies et des anomalies de la fiscalité, est également mise en valeur dans le dernier.

On me permettra de faire miennes les conclusions de ce rapport, dont on ne saurait trop faire l'éloge, et d'en citer textuellement les dernières lignes : « Grâce à leur efficace contribution, ce Congrès marquera une date dans les annales de la comptabilité, qui a permis de faire le point et de préparer l'expansion et l'amélioration de la technique comptable. *Quo non ascendat?* La comptabilité déborde les limites de son antique domaine : elle accède à l'aire nationale et peut-être sera-t-elle autorisée, dans l'avenir, à rendre aisées les comparaisons de pays à pays, en attendant de s'étendre, ô fervente utopie, à l'échelle mondiale. » Malgré ces espérances, les praticiens se devront de rester modestes, patients, objectifs de surcroît, comme on l'exige de tous les serviteurs de la science. Par là même, ils seront les pionniers qui, indiquant les moyens d'améliorer les institutions, collaboreront au grand œuvre de la paix universelle et à l'épanouissement de cette fleur délicate et magnifique qu'est la culture intellectuelle de l'homme. »

Puisse ce compte rendu trop bref donner à tous ses lecteurs le goût de lire, d'abord le travail de Ch. Penglaou et, ensuite, ses autres œuvres.

A. Dalsace.

Agriculture et Economie rurale.

Chombart de Lauwe (Jean), *Pour une agriculture organisée, Danemark et Bretagne.* Un vol. in-8° de 192 p., Paris, Presses universitaires de France, 1949, préface d'Alfred Sauvy.

Une bonne méthode pour juger est de comparer. Déjà, il y a trois ans, M. C. avait mis en parallèle l'évolution agricole de la Gascogne et celle de la Bretagne. La Bretagne triomphait alors aisément par sa fécondité de la stérilité gasconne. Le présent ouvrage la met en opposition avec un pays, le Danemark, dont les succès agricoles sont généralement donnés en exemples. L'épreuve est redoutable et la Bretagne se montre nettement inférieure. Le climat maritime, la température moyenne (un peu plus froide cependant au Danemark, ce qui lui interdit certaines cultures), des sols pauvres, la prédominance, ici et là, des petites exploitations, l'étendue totale du Danemark et celle des cinq départements bretons expliquent fort bien qu'on ait songé à une comparaison. Notons seulement que le Danemark est un peu plus grand, que sa situation géographique et économique est plus favorable, que les sols y sont plus plats et plus homogènes. Mais ce ne sont pas ces légères supériorités naturelles qui expliquent ses succès nettement supérieurs.

L'explication, on la connaît bien. Le Danemark a eu, dès la fin du XVIIIe siècle, un enseignement civique et professionnel tout à fait remarquable. La Bretagne, plus encore que certaines régions françaises, a pâti

de la carence vraiment criminelle de la politique agricole, de l'éducation et de l'enseignement. Dans le domaine rural notre ministère de l'Instruction publique a tout raté, l'école primaire, la ferme-école, le cours postscolaire, l'enseignement du second degré pour agriculteurs. Ce sont là des omissions qui coûtent cher. Il faut voir dans le livre de M. C. la comparaison de ce qui a été fait dans un pays et dans l'autre. Il y a de quoi rougir ou pleurer, en tout cas s'indigner. Un simple exposé de faits peut être un acte d'accusation.

A vrai dire, l'auteur fait beaucoup mieux que de se plaindre. Après avoir montré les défaillances qui ne tiennent pas aux individus, mais réellement à l'Etat et à la répartition de ses dépenses, il montre ce qui pourrait être fait dans un proche avenir. Il le fait avec sa compétence d'agronome et, en tant qu'économiste, avec une prudence louable, car il n'ignore pas les difficultés. Il pose en terminant des questions telles que celles-ci auxquelles il est difficile de donner des réponses : « Faut-il laisser s'accentuer ce retard de nos techniques sous prétexte de conserver une paysannerie immuable dans un monde où tout évolue » ? (p. 182); « Si l'on admet notre plan d'orientation de l'agriculture bretonne on ne manquera pas de souligner que, pour l'appliquer, il faut des hommes. Où trouvera-t-on les cadres nécessaires pour accomplir des réformes aussi profondes ? » (p. 183); « les techniques agricoles pourront-elles toujours être adaptées d'une manière économiquement rentable à ce que nous appelons aujourd'hui la petite et la moyenne exploitation ? » (p. 183). Il n'y a qu'une chose dont il est bien sûr, c'est que « la réforme de l'enseignement agricole est la plus urgente pour l'avenir de l'agriculture française ». Et il a pleinement raison.

M. Augé-Laribé.

Garavel (J.), *Les paysans de Morette. Un siècle de vie rurale dans une commune du Dauphiné*. Un vol. in-8° de 122 p. Paris, Librairie Armand Colin, 1948. Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques, n° 2. Préface de J.-M. Jeanneney, doyen de la Faculté de Droit de Grenoble.

Excellente monographie où tous les éléments d'ordre économique et social qui ont contribué à l'évolution ont été exactement observés. L'auteur était bien placé pour accomplir la tâche qu'il s'était tracée. Il décrit son village familial où il est encore installé comme agriculteur, et son ouvrage est sa thèse de doctorat, je veux dire un travail conçu suivant les bonnes méthodes universitaires. (Je remarque en passant qu'aujourd'hui où l'impression des thèses est si coûteuse, ces études de l'évolution d'une commune, d'une petite région, d'un métier local, exigeant plus d'observations que de longs exposés, fournissent pour le doctorat des sujets tout à fait recommandables). L'inconvénient d'une monographie est que ce qu'elle découvre ne doit pas être généralisé. Mais souvent les remarques qu'on y peut faire attirent l'attention sur ce qu'il peut y avoir de trop absolu dans les généralisations admises. Elles remettent en question des assurances trop facilement acceptées. Par exemple, dans sa préface, M. le Doyen Jeanneney a soin de noter : qu'à en croire ce sondage, la fécondité des mariages n'est pas moindre qu'il y a un siècle; que ce n'est pas, là tout au moins, la psychologie du paysan moderne qui est responsable de la dénatalité, mais l'émigration ancienne et le vieillissement de la population; que c'est par économie, non par routine, que ces paysans persistent à faire leur pain, la dîme prélevée par le commerce et l'industrie étant excessive.

Encadrer des observations de détail, minutieuses, exactes, dans des résu-

més d'ensemble dont les formules sont à reviser, c'est une bonne méthode pour faire progresser nos études d'économie rurale. Le petit livre de M. G. a obtenu le prix des sciences sociales agricoles au concours des « prix Sully » du ministère de l'agriculture en 1948.

M. AUGÉ-LARIBÉ.

Cramois (André), *Coopératives agricoles. Pourquoi et comment le paysan français est devenu coopérateur.* Un vol. in-8° de 172 p. Paris, Centre national d'information économique, Paris, s. d.

Sur ce thème bien connu, M. C. nous apporte une mise au point des plus utiles, car elle vient d'un homme qui connaît parfaitement la question dans toutes ses difficultés pratiques. Après un historique et un classement des diverses formes de coopératives agricoles, sont étudiés leur régime légal et leur régime fiscal. Dans une quatrième partie, sous le titre « Economie des coopératives agricoles », sont rassemblées les observations et conseils concernant leur création et leur administration. Dans un trop court aperçu sur l'avenir coopératif, M. C. marque ses préférences pour les méthodes biologiques sur les méthodes mécaniques. On aurait aimé savoir si, à son avis, les coopératives agricoles auront pour résultat de favoriser le progrès ou la mécanisation. Une bonne bibliographie termine l'ouvrage.

M. A.-L.

Echanges intérieurs et organisation commerciale.

Pasdermadjian (H.), *Le Grand magasin, son origine, son évolution, son avenir.* Un vol. in-8° de 166 p., Paris, Dunod, 1949.

A la lumière de l'histoire, l'auteur dégage les caractères de l'évolution des grands magasins. Il recherche pour quelles raisons ces établissements qui se sont développés avec une grande rapidité, donnent l'impression aujourd'hui de perdre du terrain. Il distingue trois périodes et explique comment les grands magasins ont dû leur succès à des innovations : de 1850 à 1880 répartition des frais élevés de loyer dans les centres des villes sur un volume considérable de ventes grâce à l'extension aux étages supérieurs à loyer médéré, principe de l'entrée libre, division du travail très poussée, suppression du marchandage; de 1880 à 1914 augmentation du chiffre d'affaires, utilisation de la publicité, extension des services à la clientèle, intégration; de 1920 à 1940, publicité « à haute pression », multiplication des manifestations de vente, accroissement de l'assortiment des divers rayons. Au cours de cette dernière période, le grand magasin a atteint sa maturité, il ne grandit plus, il se défend contre la concurrence, en particulier contre celle des magasins à prix unique. Le fait le plus grave, c'est l'élévation du taux des frais généraux plus que portionnelle à celle du taux de bénéfice brut. L'auteur découvre encore cependant quelques possibilités nouvelles d'attirer le public, telles que l'extension des ventes par téléphone et la mise en évidence du facteur style et mode. La course au volume, c'est-à-dire la recherche de la quantité, doit céder la place à celle de la qualité. Si les grands magasins veulent survivre, alors que les magasins spécialisés se livrent à une vive concurrence, que les frais de personnel s'accroissent et que les impôts deviennent écrasants, il faut que leur conception même soit « repensée ». D'après M. H. P., une coopération serait possible entre eux, par exemple dans le domaine de la publicité et des services de livraison.

Louis BAUDIN.

Schöler (P.), *Le prix de la distribution*. Un vol. in-8° de XI+176 p., Paris, Dunod, 1949. (Préface de A. Siegfried.)

L'auteur commence par définir la distribution qui est à la fois plus large et plus étroite que le commerce, et il cherche ensuite très heureusement à redresser l'opinion publique toujours encline à sous-estimer l'utilité et les difficultés de cette forme d'activité économique. Il analyse les frais en faisant ressortir leurs caractéristiques : les dépenses de personnel occupent la première place avec plus de 40 % des marges prélevées par le commerce, les frais généraux l'emportent sur les frais spéciaux, à côté des frais de mise en place existent des frais de vente variables avec la conjoncture. Au total le prix de la distribution reste élevé : 30 à 50 % du prix de détail pour la plupart des objets manufacturés, 23 à 33 % pour le plus grand nombre des denrées d'épicerie. Pour porter remède à cette situation, il faut laisser jouer la concurrence dans les économies d'abondance et éviter les interventions de l'Etat. Etant donné que la rationalisation demeure hors de la portée d'un petit magasin, il convient, pour obtenir les avantages qui en découlent, de constituer des chaînes autour d'un grossiste ou d'un organisme coopératif. Sans doute une concentration en résulterait, mais elle ne supprimerait pas la petite entreprise.

Cet ouvrage est écrit dans un style sec et sans éclat, mais avec méthode et précision.

Louis Baudin.

Echanges internationaux et politique douanière.

Zellerbach (J. D.), *Per la riconciliazione internazionale e la ricostruzione economica dell'Europa*, Banco di Roma, 1948.

Une brève conférence permet au chef de la mission spéciale de l'E. R. P. en Italie d'insister sur les aspects positifs du plan Marshall : organisation d'un début de coopération économique entre seize nations, établissement d'un système de paiements intra-européens, introduction de nouveaux procédés de culture en Italie, présence dans la Péninsule de techniciens américains qui parcourent le pays, visitent les usines, examinent les projets et prodiguent les conseils. M. Z. espère que des rencontres entre experts italiens et américains sortira bientôt une réforme du système fiscal italien. L'apologie n'est pas toujours très adroite. On ne libère un peuple ni en le flattant, ni en insistant sur tout ce qu'il doit à autrui, surtout quand il est latin !

H. Bartoli.

Syndicalisme.

Insights into Labor Issues, ouvrage collectif édité par R. A. Lester et J. Shister. Un vol. de 368 p. New-York, Macmillan, 1948.

Rares sont les économistes de langue française qui étudient les implications théoriques de l'essor du mouvement syndical. L'un s'inquiète des

doctrines des militants, l'autre analyse les conséquences économiques de la grève, un troisième se penche sur les problèmes de l'arbitrage, mais aucun ne s'attache à nous donner une somme des multiples effets du développement du mouvement ouvrier. Il faut savoir gré à R. A. L. et J. S. d'avoir tenté de rassembler toute une série d'études consacrées aux relations industrielles, aux salaires et au marché du travail, à l'attitude des syndicats face aux politiques du plein emploi. Tout dans l'ouvrage n'est pas neuf, — spécialement en ce qui concerne l'étude des difficultés de réalisation et de maintien du plein emploi tant que les syndicats restent libres — mais presque toutes les contributions sont fort stimulantes.

Mieux que les tentatives d'explication du mouvement ouvrier par le progrès technique, les transformations des formes de marché, les institutions sociales, les idées et les croyances, de J. T. Dunlop (p. 163-193), mieux que la description de la pénétration des conventions collectives dans les divers secteurs de l'économie américaine, mieux que l'étude statistique de l'évolution des forces ouvrières liée aux bouleversements des structures, ce sont les quatre chapitres consacrés à la théorie des salaires qui nous semblent particulièrement attachants par tout ce qu'ils remettent en question.

Hicks croit que les négociations collectives peuvent être intégrées dans la théorie générale sans que l'édifice marginaliste soit ébranlé et affirme que si les syndicats peuvent exercer une influence sur le niveau des salaires la productivité marginale se venge en contrôlant le volume de l'emploi. En fait, si en courte période les syndicats peuvent très aisément s'opposer au jeu de la productivité marginale, en longue période leur action est moins efficace mais pourtant effective : si par longue période on entend la période à la fin de laquelle le capital fixe redevient disponible pour un nouvel investissement, il est certain que les syndicats ne peuvent pas s'opposer à la volonté patronale de ne pas réinvestir, mais il est également certain que l'importance des marges bénéficiaires et surtout le jeu du multiplicateur d'investissement atténuent les pertes ou même incitent le patron à pratiquer une politique exactement contraire à celle prévue par les classiques de l'école de Vienne !

N. Belfer et G. F. Bloom (p. 238-266) montrent avec beaucoup de justesse que les dispositions des conventions collectives relatives à l'ancienneté, à la réglementation des licenciements, à la garantie d'un salaire annuel, etc., introduisent dans la relation salaire-emploi une rigidité telle que la vue théorique selon laquelle, quoique le niveau des salaires puisse être imposé par les syndicats, la productivité marginale détermine le niveau de l'emploi est parfaitement illusoire.

F. H. Harbison, R. K. Burns, R. Dubin, ont alors bien raison d'insister sur l'importance grandissante des phénomènes de force. Les relations économiques n'interviennent pas entre des anges, ni ne sont gouvernées par de subtils mécanismes d'adaptation et d'ajustement, le moment est sans aucun doute venu de les reconstruire en termes de stratégie, de jeu, en mettant l'accent sur les effets de domination, de dépendance, et en n'oubliant pas de joindre à l'analyse des mécanismes une analyse de la nature des données.

Venant après les travaux de Hoxie, de Perlman, de J. R. Commons, l'ouvrage édité par R. A. L. et J. S. est de ceux qui réveillent, stimulent, et rassurent quant à l'avenir de notre science.

H. Bartoli.

Politique.

Pose (Alfred), *Philosophie du pouvoir*. Un vol. in-8° de 307 p., Paris, Presses Universitaires de France, 1948.

Ce livre ne concerne pas spécialement l'économie politique, mais il offre le plus grand intérêt pour qui veut approfondir le problème du Gouvernement des sociétés humaines, intimement lié à celui des doctrines économiques.

Dans une première partie, l'auteur énonce les données logiques très clairement en faisant preuve d'érudition et de bon sens. C'est avec plaisir et profit qu'on lira par exemple la critique des thèses erronées de Rousseau, l'analyse de l'idée de justice trop souvent confondue avec celle d'égalité, l'exposé des bases sentimentales du pouvoir. La passion égalitaire et le rationalisme desséchant, qui ont causé en France tant de ravages, sont mis en relief avec force. Enfin, le concept de liberté est dégagé dans des pages à méditer, car il a engendré les pires confusions. Nous signalons notamment, à ce sujet, la critique du slogan des « quatre libertés » du Président Roosevelt : deux d'entre elles ne prêtent pas à discussion, celles de parole et d'expression, et de culte, mais les deux autres, celles qui résultent d'une réduction de la misère et d'un affranchissement de la crainte, reposent sur une équivoque, car elles impliquent des interventions de l'Etat.

La deuxième partie retrace l'évolution du pouvoir. D'abord le titulaire de ce pouvoir a été le représentant des puissances extra-terrestres en ce monde. En niant la divinité de César, l'Eglise a préparé ensuite les voies à la liberté individuelle et s'est attirée l'hostilité des empereurs. Elle a triomphé pourtant et a soumis le dirigeant à la loi divine en constituant le pouvoir absolu, mais non pas arbitraire, de la monarchie française. Alors surviennent les rationalistes qui transforment le pouvoir sacré en pouvoir de raison. Descartes s'impose, Bossuet est dépassé. Rousseau systématise avec outrance. Grisé par les miracles de la science, l'individu s'exalte et se divinise. « Le seul Dieu de l'homme est l'homme même », proclame Feuerbach, et sur ce cri d'orgueil Karl Marx édifie sa doctrine. Enfin l'homme-Dieu se concrétise en une classe « prolétaire », devenue groupe divin, étendue par-delà les frontières. Au xxe siècle s'affirme la double séduction de l'Homme-Dieu et de l'Etat-Dieu, la première en France, la deuxième en Allemagne, toutes deux aboutissent à la tyrannie.

Telle est cette magnifique et attristante fresque. L'auteur conclut en insistant sur la nécessité d'un pouvoir fort et sans passion. Représentant d'une dynastie ? Collège « vénérable » qui s'impose au respect de tous ? Ici devrait être énoncé et résolu le problème capital, effleuré seulement, celui de l'élite. Sans doute dépassait-il le cadre de l'ouvrage. C'est à son examen que parviennent en définitive tous ceux qui interrogent l'avenir.

Louis Baudin.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1949 (3e trimestre).

25045. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1949.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LES GRANDES INVASIONS ET LE COMMERCE EUROPÉEN

I

La thalassocratie romaine, parachevant l'œuvre des Phéniciens, des Hellènes et des Carthaginois, avait, autour du bassin méditerranéen, associé, en un vaste marché commercial, les peuples d'une grande partie de l'Europe, du Nord africain et du Proche-Orient. Sous l'Empire, une même civilisation les unissait, un même « commerce », en donnant à ce mot sa belle signification première, qui n'englobe pas seulement l'échange des produits matériels, mais celui des biens de l'ordre intellectuel et moral, — littérature, arts, morale et religion. Un même ensemble de notions fondamentales concernant l'homme et sa destinée, ses rapports avec la société et les autres individus, ses droits et ses devoirs, s'imposait aux Gaulois et aux Espagnols, comme aux Numides, aux Grecs et aux Syriens. Du début du IIe siècle à celui du Ve, le vieux paganisme avait cédé la place au christianisme; mais, avec celui-ci comme avec celui-là, c'étaient les mêmes conceptions fondamentales qui avaient, l'une succédant à l'autre, maintenu la solidarité établie par la conquête romaine entre les peuples et les pays des trois grands rivages : européen, africain et asiatique, de la mer centrale.

Cette solidarité allait être brisée, à deux reprises, par les deux grandes invasions, venues, à trois siècles de distance, du

nord-est et du sud-est, de la forêt germanique et du désert arabe, toutes deux sorties des régions qui avaient échappé à l'influence civilisatrice de la vieille Thalassa. Mais ces deux ruptures devaient avoir des caractères et des conséquences fort différents.

La première eut deux effets principaux : d'abord, couper en deux tronçons le territoire de l'Unité romaine, en séparant les provinces occidentales des orientales; ensuite, amener dans celles-là un recul de la civilisation, tandis que celles-ci continuaient à vivre de leur vie précédente, dans des conditions qu'on a eu, beaucoup trop longtemps, l'habitude de considérer comme celles d'une longue décadence. Economiquement, ce fut pour l'Occident un recul, une régression incontestable, puis la nécessité de repartir, d'un niveau de vie très bas, pour reconstituer lentement un régime nouveau de production et d'échange. Ceci, au cours d'une période durant laquelle le commerce et l'industrie, la vie urbaine et tout ce qui s'y rattache furent d'abord, pratiquement, presque anéantis, puis péniblement rebâtis sur de nouvelles bases. Pendant des siècles, la civilisation matérielle se réfugie en Orient, dans l'Empire byzantin.

On sait quel débat a opposé longtemps, parmi les historiens, ceux qu'on a appelés les germanisants et les romanisants, qui voyaient dans les invasions, les uns, un élément régénérateur, les autres, une catastrophe pour la civilisation européenne. D'après les premiers, l'apport d'une certaine quantité de sang germanique aurait entraîné l'afflux, dans la mentalité et les institutions des populations latinisées d'Occident, d'une certaine dose bienfaisante d'esprit individualiste, réagissant contre le despotisme fiscal et le socialisme d'Etat réglementaire et étouffant de la Rome décadente. D'après les autres, les Germains n'avaient guère apporté avec eux que destruction, barbarie et une forte régression économique, morale et politique. Le soi-disant *individualisme* germanique n'aurait été qu'un *particularisme* de peuplade, de tribu ou de clan [1], ou de *bande*.

En somme, le seul avantage apporté par l'invasion germanique fut d'ordre négatif. Ce fut celui d'une suppression, la sup-

1. Il peut sembler étonnant, par ailleurs, à première vue, que l'esprit d'un peuple, si porté de nos jours à étouffer dans l'âme des hommes le sentiment de l'indépendance individuelle, ait pu, même dans un passé lointain, être véritablement individualiste. Remarquons cependant que l'esprit dont nous parlons est surtout venu de Prusse et d'un vieux fonds slave, étranger à la Germanie du ve siècle et encore bien longtemps après. Sous cette réserve, il reste qu'opposer

pression du régime, devenu étouffant, de socialisme d'Etat, de fiscalité oppressive, de réglementation écrasante, dont l'Empire romain, à son dernier stade, accablait les populations. Mais, quant au reste, les résultats immédiats, — et même durables, — de cette invasion ne furent, dans l'ordre matériel, économique et technique comme dans l'ordre intellectuel, que désastre et destruction, anéantissement de richesses et de culture, nécessité de repartir d'un niveau beaucoup plus bas, dans un monde redevenu à demi-barbare, et où, durant un long temps, le christianisme seul préserva d'une extinction complète le foyer de la civilisation européenne.

On a jadis — surtout en Allemagne — fait état d'une renaissance économique qui aurait eu lieu au début du IXe siècle, sous l'influence de Charlemagne. Il semble bien qu'Halphen, dans ses *Etudes critiques* sur l'histoire de l'empereur franc[2], ait montré qu'il n'en a guère été ainsi. Du moins, les résultats obtenus furent-ils modestes et passagers. C. Jullian a insisté également[3] sur la vanité de l'œuvre reconstructrice de Charlemagne. C'est d'un état nettement régressif, au début et pendant plusieurs siècles, qu'allait resurgir une civilisation nouvelle, issue du fond même de la race gallo-romaine et orientée par le christianisme, tandis que la Germanie proprement dite restait barbare. « L'Europe fût redevenue sauvage, proie toute désignée aux conquérants asiatiques, si le christianisme n'eût opposé à la barbarie une puissance spirituelle sur laquelle le germanisme seul était sans prise. Un lien indestructible réunit les peuples catholiques. Il n'y avait plus de routes; mais tous les chemins menaient à Rome, et beaucoup de chemins menaient à beaucoup de pèlerinages »[4], qui, ajouterons-nous, redevinrent, plus tard, voies commerciales. Mais, ajoute aussi l'auteur que je cite, « même avec le christianisme, la vie fut misérable et le christia-

un soi-disant esprit individualiste germain à la tendance étatiste des institutions romaines est plutôt artificiel. En réalité, les Germains qui envahissent la Gaule font songer plutôt à des *bandes*, conduites déjà par des *fuhrer*. Clovis, encore, n'est-il pas au début un représentant de ce type de chef germanique qui, sans cesse, reparaît à travers les âges dans l'histoire d'Allemagne ?

2. V. aussi, du même auteur, *Les Barbares et le monde féodal*. — *Contra*, Gobineau.

3. *De la Gaule à la France*. V. aussi, du même, *Histoire de la Gaule*. — Plus anciennement, Fustel de Coulanges, *Histoire des institutions politiques de l'ancienne France*. — Dom Leclerc, *Invasion germanique*, in *Dictionnaire d'archéologie chrétienne*. — Zeller, *Histoire de l'Allemagne*.

4. Maurice Legendre, *La paix prochaine et la mission des alliés* (1918).

nisme fut diminué, dans le temporel, par le triomphe de la barbarie ». Du moins, les maux de l'invasion firent apprécier les services et la bonté du commerce. L'économie médiévale n'en resta pas moins, pendant de longs siècles, essentiellement locale, agricole et terrienne. Economie de *villa*, puis de fief ou de manoir, économie d'un petit groupe humain composé, autour de la famille féodale et de son entourage immédiat, de paysans et de quelques rares artisans, indispensables à l'exercice de l'activité agricole. Tout manquait de ce qui permet et nourrit le commerce : voies de communication, moyens de transport, instruments de crédit, agents spécialisés et la matière même des échanges, du fait de l'état rudimentaire de l'industrie. Peu de marchandises, encore moins de marchands[5].

Comme les Germains des invasions, les féodaux du Haut Moyen Age sont des terriens à l'horizon limité, ignorant la mer, sauf en quelques littoraux privilégiés d'Italie, de Provence ou de Catalogne. On peut dire que, jusqu'aux Croisades, — et même en grande partie, par-delà, jusqu'au xve siècle —, la mer fut « incomprise » par les Occidentaux, ou du moins la plupart d'entre eux. Les premiers reconstructeurs de l'Europe étaient eux-mêmes issus de ces seigneurs, dont l'horizon ne s'étendait d'abord que sur un fief de quelques lieues carrées, qu'ils pouvaient contempler du haut des tours de leur donjon, riches seulement de la possession d'un lambeau de terre que toute leur ambition était d'arrondir. Ils étaient, ainsi que l'écrivait jadis René Millet[6], « épris de la terre comme un paysan de nos jours ». Et lorsqu'à force d'étendre patiemment leur domaine terrien, ils arrivaient enfin à atteindre la mer, leur réaction apparaît singulière : « Vont-ils, dit R. Millet, pousser le cri de délivrance des dix mille Grecs retrouvant l'Hellespont ? La mer ! C'est-à-dire le mouvement, l'aisance, et la liberté ! Nullement. Ils en ont peur. Sauf quelques hardis pirates, qui l'écument depuis des siècles, tous ces barons la regardent, sans la

5. Dans certaines parties de l'Europe occidentale, l'agriculture, du moins, retrouva assez vite une certaine prospérité. En Italie, par exemple, d'après M. Francesco de Robertis, la production agricole connut une « vigoureuse reprise » entre la crise du IIIe siècle et l'époque carlovingienne. Dès la fin du IVe siècle, elle pourvoyait, non seulement à l'alimentation de la population italienne, mais fournissait une marge pour l'exportation. (*La produzione agricola in Italia dalla crisi del III secolo all' eta dei Carolingi*, 1948.)

6. *L'essor extérieur de la France*, *Revue des Deux Mondes*, mai 1893.

voir, de leurs gros yeux pleins de rêves. Il leur faudra d'autres siècles pour apprendre à s'en servir. Les chevaliers teutoniques ne pensent qu'aux Slaves... Les rois de Hongrie ne font que parader sur le littoral de l'Adriatique... La maison d'Autriche abandonne aux sables les ports dalmates qu'elle a sous la main... L'Angleterre, elle-même, garde l'esprit continental jusqu'au règne d'Elisabeth... »[7]. Même la Méditerranée, dont Rome avait fait le centre de l'Empire, « dont tous les rayons convergeaient vers elle », si bien que l'Asie Mineure et le Nord-Afrique n'étaient que des « Europes prolongées », est à demi abandonnée par les Occidentaux. Et, lorsque les Croisés s'élancent à la conquête du Saint-Sépulcre, la mer reste pour eux moins un véhicule qu'un obstacle : les chevaliers ne l'abordent qu'avec embarras et inquiétude. Et, à la fin des Croisades, les princes d'Occident, « absorbés par leurs rivalités, s'aperçoivent à peine qu'ils délaissent la plus belle part de l'héritage européen »[8] — une des plus belles du moins. En revanche, les Croisades furent le coup d'arrêt qui fixa l'Islam sur ses positions et sauva l'Europe elle-même. Et, de plus, elles permirent, par des contacts prolongés, de guerre ou de paix, — parfois d'alliances — avec les Etats arabes d'Orient et les Etats chrétiens créés en Syrie, le développement des échanges commerciaux. Dans quelles conditions et dans quelle mesure, c'est ce qu'il faut examiner maintenant.

II

La seconde invasion, l'invasion arabe, vint à son tour bouleverser le monde oriental, sans toutefois y détruire l'Empire byzantin, destiné à une longue survie, puis, en déferlant sur l'Occident jusqu'aux colonnes d'Hercule, et bientôt jusqu'aux Pyrénées et au-delà, rétablir un courant de pensée et d'échanges, sur l'importance et les effets duquel on peut encore discuter aujourd'hui, mais dont certains résultats ont été souvent signalés comme bienfaisants pour la reprise du contact et les progrès de la civilisation matérielle.

7. Cf. des jugements analogues de Thorold Rogers et Ashley, sur le caractère tardif de la vocation maritime anglaise.
8. Millet, art. cité.

Entre le début du ve siècle, qui voit s'effondrer l'Empire d'Occident dans le désordre des invasions germaniques, et celui du VIIIe siècle, qui implante les conquérants arabes dans toute l'Afrique du Nord et l'Espagne, l'Europe occidentale vit d'une vie économique réduite, rudimentaire, basée à peu près exclusivement sur l'agriculture et un artisanat grossier. Il n'y a plus de commerce véritable. Les échanges sont extrêmement réduits en importance et en amplitude. L'existence y est locale, bornée, étroite, sans autre horizon, pour la plupart des hommes, — et sauf les campagnes ou expéditions militaires — que la villa ou le fief, sur les terres desquels travaille le serf ou le vilain. C'est une économie toute rurale qui prévaut et qui ne produit guère que pour la consommation d'un petit groupe humain, sans grande relation avec le reste du monde. Seules, quelques régions privilégiées, quelques cités maritimes surtout, conservent quelques traditions commerciales et les pratiques d'une activité économique un peu plus active. L'Européen d'Occident ne connaît plus guère la mer, ce théâtre par excellence sur lequel se manifeste l'intensité ou la pauvreté de la vie économique des peuples. Mérovingiens et Carolingiens n'ont plus de flotte, — pas même de quoi tenir en respect les petits esquifs des pillards scandinaves, qui insultent les côtes et remontent impunément les fleuves pour en saccager les rives.

Le premier et brutal effet de l'invasion arabe fut, comme celui de l'invasion germanique, une scission, un déchirement : celui de l'Europe Orientale avec l'Asie, qui, jusque-là, étaient demeurées en contact (et, par l'intermédiaire de Byzance, l'Europe occidentale gardait encore, malgré tout, un reste de relations avec cette même Asie). Mais, une fois les Arabes installés en Syrie, dans toute l'Afrique du Nord et en Espagne, les effets seconds de leur conquête furent beaucoup plus positifs, ou, en tout cas, plus rapidement positifs dans l'ordre matériel et dans l'ordre intellectuel, que ceux des invasions germaniques.

Sur ces effets, cependant, il s'en faut de beaucoup que les historiens soient d'accord. Certains les exaltent, alors que d'autres ont tendance à les minimiser. Peut-être faut-il d'abord distinguer parmi eux, les résultats produits dans l'ordre intellectuel, et ceux obtenus dans l'ordre matériel — technique et économique —, encore que, forcément, ils aient, de part et d'autre, réagi entre eux.

Certains historiens portent très haut l'estime qu'ils font des services rendus par les Arabes à la civilisation européenne.

Dans un ouvrage déjà ancien, mais longtemps considéré comme classique, l'*Histoire de la Civilisation française*, d'Alfred Rambaud, il est fait état des nombreux emprunts que l'Occident fit à la civilisation arabe, — le plus souvent, il est vrai, non au lendemain de l'invasion, mais lors de cette grande contre-offensive de l'Occident qui s'appelle les Croisades. A côté d'un enrichissement intellectuel réalisé dans les beaux-arts (architecture, arts décoratifs, musique), dans la philosophie, les sciences (géographie, mathématiques, astronomie, médecine, physique, chimie), grâce aux livres et leçons des savants arabes, Rambaud rappelle les progrès obtenus, à l'imitation des Arabes, dans bien des industries où l'Orient distançait l'Occident. Une foule de mots nouveaux d'origine arabe, qui s'introduisent dans la langue française en sont le témoignage : tels les termes d'algèbre, alïdade, azimut, nadir, zénith, almanach, alambic, alcool, alcali, borax, amalgame, damas, mousseline (de Mossoul), — et surtout les mots concernant la technique navale et commerciale : amiral, arsenal, câble, calfat, corvette, felouque, carraque, chébec, tartane, chaland, caravane, douane, magasin, tarif, tare, bazar, etc. La boussole elle-même, instrument d'une révolution dans l'histoire de la navigation, et que les Européens apprirent à connaître durant les Croisades, est dénommée d'une déformation de son nom arabe, *moussouala*. Car les Arabes, à la différence des Germains (et de tous les Occidentaux, durant les siècles qui suivirent les invasions), devinrent, très vite, navigateurs et commerçants, grands voyageurs, et, comme leurs frères ennemis, les Juifs, grands intermédiaires du négoce dans leurs vastes possessions et très au-delà, jusqu'au cœur de l'Asie et le long du littoral africain, où les grands explorateurs portugais les retrouveront si souvent par la suite.

Nys, dans ses *Recherches*[9], met en lumière les services rendus à la civilisation et à l'Europe par ces hardis pionniers sémites.

« Des voyageurs arabes ont précédé et guidé les voyageurs européens dans l'extrême Asie; des marchands arabes ont frayé les chemins vers la Tartarie, l'Indochine et la Chine, vers Suma-

9. *Recherches*, p. XII.

tra, Java, Bornéo, vers les côtes orientales de l'Afrique, longtemps avant que les négociants européens eussent songé à s'aventurer dans ces régions éloignées. L'Europe s'est vue ainsi à même de profiter du gigantesque travail d'unification opéré dans l'Asie par les Mongols au XIIIe siècle, et de s'assimiler les découvertes, les éléments économiques, les procédés industriels ou mécaniques de l'Orient dont les Croisades ne lui avaient fait connaître qu'imparfaitement une partie.

» Usage de la boussole, emploi de la poudre, livres gravés en planches de bois, papier-monnaie, connaissances astronomiques, sont autant de fruits dus aux relations que les Européens ont pu entretenir avec les Mongols. Progrès dans l'art de l'ingénieur, dans la balistique, développement de l'étude de la géographie, de la médecine, de la botanique, des mathématiques, tels avaient été quelques effets du contact de l'Occident avec les Arabes à l'époque des Croisades. A tout cela doit s'ajouter une considération plus élevée : l'élargissement du cercle des opinions, la destruction de préjugés et d'erreurs... »

Plus récemment, des jugements moins favorables ont été formulés par plusieurs écrivains, quant aux bienfaits de l'invasion arabe. Nous trouvons déjà une appréciation très réticente dans l'*Histoire générale*, de Charles Richet, qui s'exprime ainsi [10] : « Ce n'est pas que, tout compte fait, nous devions beaucoup aux Arabes. Leur pensée est plus bizarre que profonde, et notre culture moderne leur doit plus d'admiration que de gratitude. » Charles Richet, il est vrai, vise ici leur apport intellectuel, plutôt que leur rôle économique et commercial. Mais plus sévère est Louis Bertrand, qui, à propos de la conquête par les Arabes de l'Afrique septentrionale, écrit : « L'Arabe ne lui apporta que la misère, la guerre endémique et la barbarie. Tout lui est venu (à l'Afrique du Nord) du dehors, de la Syrie, de la Perse, de la Grèce byzantine, mais principalement des pays latins. » [11]. Plus récemment, et avec plus de précision, M. Pirenne a insisté sur la rupture des relations commerciales entre l'Orient et l'Occident, à la suite de l'expansion de l'Islam dans le bassin méditerranéen, et il a invoqué, à l'appui, quatre faits qu'il considère comme décisifs, à savoir : 1° la suppression

10. P. 119.
11. *Les villes d'or*, préface.

de la frappe de l'or sous les premiers Carolingiens; 2° l'arrêt de l'importation des tissus orientaux; 3° l'abandon de l'usage du papyrus dans les chancelleries franques; 4° la cessation de l'arrivée des épices sur les marchés de l'Empire franc.

Cette thèse, toutefois, a été contestée à son tour, et celle qui, au contraire, porte très haut l'estime des influences arabes, a été soutenue par MM. Lopez, Maurice Lombard [12] et Grenard [13]. Le premier a considéré que la relation de cause à effet qu'on a voulu établir entre les conquêtes musulmanes et le ralentissement de l'évolution économique de l'Europe occidentale est mal fondée, et que ces conquêtes n'ont pas amené un embouteillement de l'Occident. M. Lombard, allant plus loin, a avancé que les succès de l'Islam ont été avantageux à ce même Occident, comme lui ayant ouvert des routes nouvelles vers les profondeurs de l'Asie; bien plus, que, par eux, s'est réalisée l'unification d'un immense domaine économique, s'étendant de l'Espagne aux Indes, et qu'il en est résulté l'apparition, en Occident, d' « une tendance que [celui-ci] ne portait pas en lui-même : éveil commercial, gonflement démographique, développement urbain, économie en progrès ».

La thèse favorable à l'action arabe a été présentée avec force par M. Grenard, qui n'hésite pas à intituler un développement de son séduisant petit livre : « L'Europe, écolière des Sarrasins ». Il y écrit [14] : « C'est la civilisation musulmane qui a exercé l'influence prédominante pour policer l'Europe barbare. C'est le commerce musulman qui donna l'essor aux ports de l'Europe occidentale, comme à ceux de France, Marseille, Montpellier, Narbonne, Barcelone. Le dinar fut longtemps la principale monnaie d'or de l'Occident. L'Europe apprit des Arabes à façonner les cotonnades, le velours, le brocart, les tapis. Le tissage de la soie vint de Palerme; le Sud de la France et de l'Italie empruntèrent l'industrie du sucre à la Sicile et à l'Espagne. Venise copia les verres d'Antioche. » Les armes mêmes que portèrent les chevaliers chrétiens, adversaires des musulmans, vinrent souvent de Damas et de Tolède arabe. « Les musulmans, dit encore le même historien, ont communiqué à l'Europe quelques-unes des connaissances et des inventions qui ont été la base

12. V. *Annales*, avr.-juin 1948, *Mahomet et Charlemagne.*
13. V. *Grandeur et décadence de l'Asie.*
14. *Grandeur et décadence de l'Asie*, p. 35 et suiv.

de sa puissance physique et spirituelle. Ils lui ont appris, conservées et accrues par eux, les deux sciences qui furent de la plus grande conséquence à cet égard, la mathématique et la chimie; ils lui ont donné la poudre et le canon, une meilleure fabrication de l'acier, la boussole, le papier de coton à bas prix et l'imprimerie. L'Asie arma ainsi les Européens contre elle-même, prépara de ses mains le retour de la fortune; mais plusieurs siècles s'écoulèrent avant qu'elle n'en ressentît les effets. »[15].

Ce que l'auteur dit ici de l'Asie, nous pouvons, aujourd'hui, le redire de l'Europe. Elle aussi a « préparé, de ses mains, le retour de la fortune ». M. Grenard, en 1939, date de son livre, ne le prévoyait guère, car il écrit dans sa conclusion : « Quant au réveil de l'Asie, dont on dit qu'il menace la sécurité européenne, il suffit, pour en juger, d'avoir vu ce qu'était l'Asie, il y a quarante ans, et de voir ce qu'elle est aujourd'hui. L'influence européenne y est beaucoup plus puissante, plus profonde, et plus générale; les dernières résistances s'écroulent avec une rapidité surprenante. »[16].

Hélas ! Dix années à peine ont passé, et, dans toute l'Asie orientale, quel a été le recul de cette influence européenne ! Et avons-nous assisté à l'écroulement des « dernières résistances » ?

Quoi qu'il en soit, les résultats de l'invasion arabe en Occident ont été incontestablement tout autres que ceux des invasions germaniques. Celles-ci ont presque uniquement détruit : destructions parfois peut-être nécessaires, pour permettre un nouveau départ, mais ayant entraîné un grave et long recul de la civilisation économique, pour ne parler que de celle-là. L'invasion arabe, elle, a eu des résultats rapidement positifs, et, à maints égards, favorables au progrès de cette même civilisation. Mais pour apprécier ces résultats avec quelque chance de ne pas les exagérer, il faut, du moins, tenir compte de trois considérations essentielles :

1° Ce que les Arabes apportèrent à l'Occident n'est, en général, pas de *leur cru*. Ils furent des *transmetteurs*, seulement, dans la plupart des cas; transmetteurs de ce qu'ils avaient reçu des chrétiens d'Orient ou des Asiatiques depuis longtemps civi-

15. *Ibid.*, p. 36-37.
16. *Ibid.*, p. 218.

lisés, alors qu'eux-mêmes restaient encore des Bédouins à demi sauvages. Ils restituèrent à l'Europe occidentale ce que l'Europe orientale, la Syrie, la Perse, l'Inde ou la Chine leur avaient communiqué, ou communiquaient, directement, derrière leurs armées et leurs flottes, à cette même Europe d'Occident [17].

2° Ce que les Arabes apportèrent, à côté de l'importation de certaines techniques, de certains produits, ce fut surtout ce qu'apportèrent tous les grands bouleversements, les grandes migrations, les grandes conquêtes, — une *mise en contact*, violente, puis pacifique (plus ou moins), de peuples et d'économies jusque-là *non communicants*, ou presque.

3° Enfin et surtout, est-ce que les résultats bienfaisants de la mise en contact dont il s'agit n'ont pas été obtenus, en fait, non au lendemain de l'invasion arabe, mais assez longtemps après — et comme consécutifs, moins à cette invasion qu'à la grande contre-offensive de l'Occident — celle de la Croisade ? C'est la Croisade, qui, à partir des dernières années du XIe siècle, favorisa surtout, — en apparence paradoxalement, — la reprise des rapports économiques et intellectuels entre l'Occident et l'Asie, proche et lointaine. C'est alors que se renoue véritablement une longue chaîne de transactions commerciales, dont les intermédiaires sont, en Europe, les Italiens surtout, et, au-delà du bassin méditerranéen jusqu'aux Indes, ces marchands arabes que, plus tard, les Portugais retrouveront partout et qu'ils viendront concurrencer, chasser et relayer, du Mozambique à la Malaisie. Avant la première Croisade, les relations commerciales entre l'Europe occidentale et l'Orient restaient encore modestes, et l'influence bienfaisante de l'arabisme, comme agent de civilisation économique, se limitait à quelques régions, comme l'Espagne, où le milieu avait paru plus favorable à son épanouissement. Cela, sans doute, parce que, comme l'a indiqué M. Maurice Legendre dans un de ses ouvrages riches en suggestions [18], l'Espagne a uni, dans son tempérament national, une dose importante de sémitisme au fond européen aryen, — dose *double*, de sémitisme juif, et de sémitisme arabe, ce dernier étant, à cette époque, « plus large, plus sain et plus généreux » — et même s'est ressentie, plus anciennement, de l'influence

17. V. les justes observations de Dawson, *Origines de l'Europe*, p. 158.
18. *Portrait de l'Espagne*, p. 49 et suiv.

— sémitique encore — des Phéniciens. Influences combinées, dans lesquelles les étrangers ont vu principalement (et exagéré sans doute) la part de l'apport arabe; mais cette part reste suffisante aux yeux de l'historien philosophe pour qu'il conclue : « c'est sur la terre d'Espagne, en union ou en communication avec la population de cette terre, que le sémitisme arabe a donné la plus magnifique expression dans le monde [19]. » Ajoutons : « en tenant encore largement compte de ce que le sémitisme juif a lui-même légué au christianisme. »

C'est seulement avec ces réserves que l'on peut admettre comme justifiée la belle image de M. Grenard : « Montés en croupe derrière les Bédouins, les arts de l'Asie ont galopé avec eux jusqu'en Espagne. » [20]. Et sans oublier que les premiers successeurs de Mahomet conservèrent la pratique d'une vie simple, étrangère, sinon même hostile, à une civilisation matérielle et à une culture profonde. Ce furent seulement les Ommeyades, établis à Damas depuis 660, qui firent de l'Islam un Etat temporel centralisé, avec une administration savante recrutée parmi les chrétiens, et qui offrit bientôt l'aspect d'une monarchie byzantine : évolution accentuée à partir de 750, avec le Khalifat abbasside et le rôle considérable joué par ces mêmes chrétiens de Syrie, qui transmirent à l'Islam l'héritage grec.

Quant à la *doctrine* économique médiévale des Occidentaux, elle est uniquement inspirée des principes religieux chrétiens. C'est elle qui se construit avec les grands livres du XIIIe siècle, la *Somme*, de saint Thomas d'Aquin, le *Speculum mundi*, de Vincent-de-Beauvais, et toute cette littérature scolastique des canonistes, édifiée exclusivement sur les bases de l'Evangile [21].

En somme, les conséquences de l'invasion arabe, d'abord destructives de richesses et interruptrices de certains courants d'échange, se révélèrent ensuite, mais surtout à partir des Croisades, bienfaisantes par de nouvelles mises en contact de l'Occident et de l'Orient, même de l'Orient lointain. Les marchands

19. *Op. cit.*, p. 49.
20. Grenard, *op. cit.*, p. 29.
21. V. R. Gonnard, *Histoire des doctrines économiques* (édit. 1943, liv. I, chap. II). — On peut toutefois signaler quelques ressemblances doctrinales, en ce qui concerne l'économique des scolastiques chrétiens et celle des musulmans, dans la manière d'apprécier les diverses formes de la production, le commerce, l'usure, etc. (V. par exemple, Sobhi Mahmassani, *Les idées économiques d'Ibn-Khaldoun* (1939).

et marins arabes, qu'Ibn Khaldoun nous montre : « subjuguant toutes les contrées qui avoisinent la mer romaine par la puissance de leurs flottes »[22], mirent en communication ces mêmes contrées avec les Indes (au sens très étendu qu'on a si longtemps donné à ce mot)[23], et furent, avec les négociants et navigateurs vénitiens, les nouveaux agents de liaison entre l'Occident et l'Orient. Il en fut ainsi jusqu'au XIVe siècle, c'est-à-dire jusqu'au moment où les Portugais vinrent les évincer, pour rétablir, sur une plus grande échelle, les relations commerciales entre l'Europe et les plus lointaines régions de l'Asie[24].

René Gonnard.

22. V. Nys, *Recherches*, p. 16.
23. Au XVIIIe siècle, Raynal comprend dans les Indes « toutes les régions au-delà de la mer d'Arabie et du royaume de Perse » et Voltaire y englobe jusqu'au Japon.
24. Cet article comprend le texte d'un chapitre détaché d'un ouvrage sur l'*Histoire du mercantilisme*, à paraître ultérieurement.

LES PRÉFÉRENCES NATIONALES DE STRUCTURE ET LA NOTION DE DÉSÉQUILIBRE STRUCTUREL

La présente note devra, par la suite, prendre place dans un ensemble d'esquisses concernant les règles du *comportement national* en matière de politique économique; ainsi serons-nous amené à mieux distinguer les « préférences » quant à l'orientation des *structures nationales de production et d'échange* (par grandes branches d'activité économique), d'autres exigences qu'ont toujours manifestées les comportements nationaux (notamment les exigences *d'organisation* ou *d'expansion économique*) [1]. Ces exigences ou préférences n'ont cessé de jouer un rôle décisif, même lorsque la consigne était de « laisser faire », d'abstention totale de l'Etat dans la vie économique. Nous comprenons fort bien qu'à cette époque l'étude systématique des comportements nationaux n'ait pas tenté les théoriciens de l'économie politique, d'autant plus que les recherches de psychologie sociale étaient fort peu avancées. Mais on ne doit pas supposer, pour autant, qu'il s'agisse là d'une base trop fragile d'analyse. Est-il besoin de faire observer que toutes les recherches économiques, même celles qui ont trouvé désormais une expression algébrique simple, reposent sur des considérations

1. Ces esquisses sont destinées au tome II de nos *Problèmes d'économie internationale*, dont le premier volume est paru avec le sous-titre « Les échanges du capitalisme libéral ». Alors nous avions envisagé l'évolution structurelle en fonction de la balance des paiements, de l'expansion internationale des capitaux et de désendettement. On se reportera également à diverses études que nous avions publiées sur le même sujet au cours de la grande dépression, notamment à nos articles de la *Revue d'économie politique* de 1933 (*La politique économique et l'ajustement des courants commerciaux*) et de 1935 (*Structure économique et commerce extérieur*), ainsi qu'à ceux publiés par la *Revue économique internationale* en 1937 et 1938.

de comportement individuel, de « propension », échelles de préférences ou variations psychologiques. En dépit des apparences, la plupart de ces recherches fondamentales échapperont toujours, par essence, à la mesure directe; elles ont laissé en deçà, sans solution concevable (même d'un point de vue statistique) ces problèmes philosophiques du *déterminisme social* que nous nous croyons, à notre tour, en mesure d'écarter non moins délibérément du champ de cette étude des comportements nationaux.

Certaines discussions récentes ont appelé l'attention sur l'ajustement des *programmes à long terme* des pays ayant adhéré à l'*Organisation européenne de Coopération économique*[2]. On peut supposer que de telles controverses provoqueraient le plus grand étonnement dans l'esprit des économistes d'autrefois, surtout si l'on prenait soin de leur expliquer qu'il s'agit de parvenir ainsi à la reconstruction d'un système libéral d'échanges. Déjà, peut-être, eussent-ils marqué de l'inquiétude à l'idée qu'une *Charte* et une *Organisation internationale du Commerce* fussent jugées nécessaires pour assurer le respect de leur doctrine. Celle-ci n'était-elle pas essentiellement *refus d'organisation* ? Mais c'est un jeu toujours assez vain que d'essayer de se représenter ce que serait, dans des circonstances toutes différentes, l'opinion des « grands anciens »; une fois mis au courant de tout ce qui caractérise la situation présente, pourquoi eussent-ils conclu différemment que les meilleurs observateurs d'une réalité nouvelle ?

Nous avons, sans doute, un grand penchant à vouloir conserver les anciens schémas, aussi bien pour l'explication de l'évolution présente que pour l'interprétation du passé. Il a suffi de quelques années pour voir comment, en voulant appliquer l'ancienne doctrine aux nouveaux problèmes, nous sommes en réalité déportés dans une direction imprévue. Dès lors, une autre question se pose : pour mieux comprendre le passé — et pouvoir utiliser les exemples d'autrefois — ne pourrait-on essayer, par contre, de s'aider des conceptions nouvelles ? Dans une expérience complexe aux aspects conjugués ou alternés d'*organisation* et de *libération* des échanges, comment ne pas voir

2. Voir le premier rapport général de l'O.E.C.E., 1948.

que, désormais, l'essentiel est dans l'effort concerté de coopération, d'intégration, voire, par certaines zones, d'unification ?

Ainsi, la nécessité d'un ajustement des « programmes à long terme » aussi bien que celle d'une « organisation internationale du commerce » nous apparaîtraient moins insolites si nous apprenions à retrouver certaines lignes d'évolution traditionnellement masquées par la controverse classique. Au cours de celle-ci, les adversaires aux prises furent presque exclusivement préoccupés de vanter dans l'abstrait les mérites respectifs de la solution libre-échangiste ou des divers systèmes de protection. Ils n'avaient d'ailleurs pas à s'inquiéter de graves menaces de rupture d'équilibre ou d'effondrement structurel.

Nous proposons de dire qu'ils discutaient presque exclusivement des *préférences nationales de structure*. Ils le faisaient en supposant au surcroît, la plus grande liberté de décision aux dirigeants des communautés nationales. En « choisissant » soit d'abattre les barrières douanières, soit de renforcer l'armature protectionniste (en vue du *développement des industries naissantes* ou de la *sauvegarde des activités traditionnelles*) c'est bien, en fait, le choix d'une structure nationale que, plus ou moins consciemment, les hommes politiques pouvaient avoir la prétention d'opérer (et nous laisserons pour l'instant en suspens la question de savoir dans quelle mesure les gouvernants pouvaient être « libres » de faire un tel choix).

Par contre, après deux grands désastres qui consacrent sa régression, au moins relative, dans le système de l'économie mondiale, l'Europe a le sentiment qu'il s'agit avant tout de remonter la pente, d'opérer les redressements nécessaires pour corriger un déséquilibre de caractère structurel. Nous pensons en termes d'impératif et non plus de préférence. On peut cependant, si l'on consulte attentivement les programmes à long terme des différents pays, retrouver, en même temps que cette volonté de redressement, l'expression de certaines préférences nationales, toujours sous-jacentes. Ne constate-t-on pas combien il sera malaisé de transformer en une affirmation collective, comme celle que recherchent les partisans d'une véritable « union économique européenne », aussi bien l'effort de premier « ajustement » des programmes nationaux au sein de l'O.E.C.E., que la tentative de tout libérer à l'intérieur de cet espace restreint dans l'attente d'une réadaptation imprévisible ?

I

Ce serait un travail des plus importants que de suivre, à travers l'histoire, l'affirmation des préférences nationales de structure. Pour y parvenir, il faudra, sans doute, oubliant les déformations de l'enseignement traditionnel, adopter une approche sociologique du problème. Mais ne devrait-on pas également écarter les préjugés hérités d'études sociologiques antérieures ? La plupart des auteurs furent essentiellement préoccupés de mettre en lumière, derrière les controverses de doctrines, le jeu des intérêts particuliers : ces derniers, certes, n'ont jamais été négligeables, et l'on peut même dire que les *structures nationales de production et d'échange* leur ont servi comme d'une sorte de carapace, masquant trop souvent le caractère intéressé de revendications présentées au nom de l'idéal national. Mais ces structures de production et d'échange ont leur réalité propre; la manière dont sont réparties les forces productives à l'intérieur d'un pays et le *système plus ou moins cohérent qu'elles tendent à former* posent des problèmes qui ne sont plus seulement des problèmes d'intérêt particulier. De plus, à mesure que s'est développée l'économie internationale, on a vu se créer, à une échelle plus large, un système qui a lui-même gagné en cohérence et dont les liens de solidarité se manifestent tout aussi bien au moment des effondrements de crise que dans les phases d'expansion. Désormais, pays producteurs de matières premières ou de produits finis, de biens de production ou de biens de consommation, subissent pressions et tensions de l'économie internationale et sont contraints d'ajuster incessamment leurs exigences particulières et leur rythme d'expansion.

Or, nous devrions constater ceci : dès que la nation est devenue la réalité sociologique la plus importante du point de vue du grand commerce, on en était venu à exprimer en son nom certaines exigences, à manifester certaines préférences. *Exigence d'organisation* tout d'abord : avant qu'aucune possibilité de développement libéral ne se manifeste, *un minimum* d'organisation avait été nécessaire à l'échelle de la nation : d'abord pour qu'elle puisse forger son unité économique et, simultanément, pour qu'elle soit en mesure de s'élancer à la conquête de

sources d'approvisionnement et de débouchés lointains ou difficilement accessibles. On remarquera qu'en dépit d'un mépris général des formules « mercantilistes », il n'y a jamais eu de contestation sérieuse quant à l'utilité historique de l'effort concret qui, en France notamment, avait pris la forme du colbertisme[3]. Nécessité d'une organisation préalable des cadres techniques et institutionnels. Sur le plan théorique, on utilise le subterfuge commode de raisonner à partir de la « table rase », comme si un choix abstrait et immédiat pouvait être opéré par les gouvernants entre des formules telles que « libre échange et protection ». Mais, *historiquement*, il s'agit toujours de dépasser un système ancien. En fait, aux XVIe et XVIIe siècles, il fallait d'abord s'affranchir des conditions archaïques de production et du cloisonnement des anciennes économies provinciales. Il fallait aussi créer les organismes susceptibles de frayer plus largement la voie aux forces d'expansion commerciale. On a souvent rappelé comment, dans les siècles passés, des marchands aventuriers, des armateurs qui pratiquaient la course ou la traite, puis des compagnies de colonisation avaient réussi à « incarner » ces forces d'expansion spontanée. Mais il ne s'agissait nullement là d'éléments qui puissent s'ordonner spontanément au sein d'un système d'économie libérale, tel qu'il a pu s'en réaliser par la suite. On ne pouvait encore songer à voir se créer et se maintenir ainsi les courants commerciaux plus ou moins réguliers d'un réseau plurilatéral d'échanges équilibrés. Sur le plan de la discussion historique, les adversaires du libéralisme classique n'ont pas marqué des points seulement, comme on le rappelle souvent, quand ils ont dénoncé l'importance des décalages qui s'étaient plus ou moins accidentellement creusés dans le développement respectif des diverses nations. Plus fondamentalement encore, List et Carey avaient invoqué pour les économies retardataires la nécessité d'une préparation des cadres techniques et institutionnels permettant leur participation au commerce international. Par la suite a surgi l'idée du « développement complexe » progressivement assuré au sein des économies régionales et nationales, représentant autant de stades nécessaires pour l'acheminement vers des systèmes plus vastes,

3. C'est ainsi que notre collègue A. Piettre, dans son récent livre, *Economie dirigée d'hier et d'aujourd'hui*, avait pu rattacher la justification d'un certain dirigisme à l'exemple du colbertisme.

de caractère international. Une telle idée n'a peut-être pas été suffisamment dégagée de la propagande traditionnelle en faveur de solutions de caractère plus ou moins autarcique et d'un nationalisme nettement agressif [4]. Mais nous retrouverons souvent des suggestions valables dans cette doctrine trop longtemps dédaignée : la nécessité actuelle de prévoir de nouveaux stades d'organisation (unions douanières, union économique européenne, etc.) relève d'une logique analogue.

Nous n'avons pu d'ailleurs insister que sur un aspect, le plus simple de l'exigence d'organisation : celui qui s'attache à la création de certains cadres juridiques et techniques. Nous pourrons noter, par la suite, des exigences d'un autre ordre, notamment celle qui s'attache à la nécessité de maintenir une certaine cohésion dans le processus d'expansion économique. Mais il s'agit là d'une analyse assez subtile pour laquelle il faudra faire intervenir les ressources d'une théorie moderne complexe. Quoi qu'il en soit, de l'absence de ces exigences qui s'exprimaient déjà plus ou moins confusément aux époques mercantilistes, on peut détacher, à partir du moment où le libéralisme devient possible, ce que nous avons convenu d'appeler des *préférences de structure* — préférences quant à l'utilisation et la combinaison des forces productives à l'intérieur de chaque pays. Ajoutons que nous retrouverons par ailleurs, même en régime libéral, toutes ces exigences qui auront pris, au XIX[e] siècle, la forme de dirigismes fragmentaires et assez subtils (action sur la monnaie, le crédit, le financement international, etc.).

Les préférences de structure s'étaient exprimées, au XIX[e] siècle, tout aussi bien dans le choix délibéré du *libre-échange unilatéral* par la Grande-Bretagne (système dont la logique était toute différente de celle d'un libre-échange universel) que dans l'adoption, le maintien ou le renforcement des systèmes de protection à but « éducateur » ou « conservateur ».

Pour mieux comprendre comment et dans quelle limite ont pu se manifester les préférences de structure nationale, il ne suffirait pas de se référer au simple examen des variations de « politique commerciale ». Remarquons déjà le caractère relative-

4. Voir dans ce sens l'article d'André Marchal sur la *Notion d'économie complète*, dans la *Revue d'histoire économique et sociale*, Paris, 1947.

ment simple des principales réactions protectionnistes qui s'étaient manifestées au cours du XIXe siècle. Alors, le mot d'ordre dominant était celui du libre échange, mais tous les pays étaient engagés dans ce qu'on a appelé la « course à l'industrialisation » et, selon le degré d'évolution de leur structure économique, ils réagirent de manière différente à la consigne du laisser-faire. Seule, l'économie « dominante » de l'époque avait « osé » aller jusqu'au bout, et nous rappellerons la portée du geste anglais. Ensuite, l'on voyait s'étager, selon les degrés de développement déjà atteint, les mesures de protection industrielle depuis celles maintenues par les pays avancés contre les plus redoutables de leurs concurrents, jusqu'à celles destinées à susciter l' « éveil » des forces productives. A l'inverse, se préoccuperont de plus en plus de la sauvegarde de leur agriculture les « vieux pays » redoutant l'essor nouveau réalisé dans les régions de culture extensive. Le tableau à dresser n'est pas si simple. On sait qu'à un protectionnisme *d'expansion* qui est celui de l'encouragement aux industries naissantes s'opposera un protectionnisme *conservateur* pour lequel on plaidera plutôt les circonstances atténuantes. Bien entendu d'autres circonstances joueront : ainsi faut-il un jeu complexe de regroupement des forces pour que soit pratiquée la politique agressive du « dumping ». Mais, dans leurs grandes lignes, toutes ces réactions auront témoigné d'une logique et d'une régularité assez remarquables. La plus ou moins grande tension des volontés nationales, l'esprit d'initiative auront joué leur rôle. Mais les préférences de structure n'auront guère manifesté de fantaisie ou d'arbitraire.

Si nous suivons à présent à travers les différentes phases de l'activité économique les variations des politiques commerciales des divers pays, nous sommes également frappés d'une régularité très grande dans les alternances de relâchement et de renforcement des mesures protectionnistes. Ceux qui s'étaient engagés dans la voie de l'abaissement des barrières douanières rompront brutalement avec cette politique dès qu'une grande crise viendra menacer davantage leur structure ou, plus précisément, leur ligne d'évolution structurelle.

Ainsi, en 1930, était-il question au *Conseil économique* de la *Société des Nations* d'une « trêve douanière » sinon encore d'un abaissement graduel des tarifs. Mais comment pouvait-on croire

au succès d'une telle entreprise ? Tel engagement, strictement dosé, avait semblé acceptable au cours d'une phase où les transformations de structure de productions n'eussent pas été trop profondes ni trop rapides. Mais aucun pays n'avait véritablement pensé, en « consentant » à une modification graduelle de sa politique commerciale, avoir signé la condamnation décisive de certaines branches d'activité. L'acceptation des mêmes conditions en période de crise violente semblait à tous une dérision. Le renforcement des barrières protectionnistes devenait un impératif pour éviter ce qu'on appelait « l'invasion » des produits de l'étranger... Ici encore, la préférence de structure n'avait rien d'insolite ni d'imprévisible. Le laisser-faire devenait inconcevable. Il eût fallu, tout au contraire, un plan concerté de réadaptation des économies nationales — voire même un programme international de redistribution des activités productrices — pour qu'on puisse voir souscrire de sang-froid à certaines éliminations brutales. Notons que certaines politiques d'économie dirigée, quoique souvent fort restrictives et nullement recommandables dans leurs intentions, eurent l'avantage de se différencier du simple protectionnisme de crise en ce qu'elles envisagèrent délibérément la nécessité d'une réédification structurelle. Nous avons proposé de dire qu'il n'y avait pas de véritables modifications — de changement « réel » dans la politique des Etats qui abandonnaient un relatif libéralisme pour le simple protectionnisme de crise : le changement était simplement « formel » puisque la politique apparemment changeante s'attachait au maintien des mêmes structures ou de la même ligne d'évolution structurelle.

Il ne s'agissait nullement, pour nous, d'un essai de justification de ce « revirement protectionniste » que beaucoup d'économistes condamnaient au nom de la doctrine aussi bien que du respect des engagements pris. Nous voulions seulement montrer combien ce revirement apparent était prévisible. Le comportement national quant au fond ne s'était guère modifié. L'intention était tout au plus, auparavant, de modifier d'une manière progressive la répartition des activités productrices. Avant la crise, lorsque l'Etat avait consenti une réduction légère de son tarif, l'idée d'accepter un plus grand changement de structure avait été écartée. Celle d'assister passivement aux

bouleversements qui eussent surgi, à la longue, d'une crise leur était parfaitement étrangère.

Cependant, nous étions partis de la croyance en une certaine liberté de choix des gouvernants quant à l'orientation des structures nationales. Cette première analyse nous entraîne, par contre, à dégager certaines constantes dans les comportements nationaux. Faudrait-il faire la plus large place au déterminisme ? En réalité, nous avons toujours évité d'être déportés vers un débat métaphysique : ce que nous avions demandé, c'est avant tout qu'on adopte un meilleur critère du « changement » réel en matière de politique commerciale. Pour nous, le changement ne prend place qu'à partir du moment où la politique dévie de la ligne d'évolution structurelle jusqu'alors respectée.

Nous ne chercherons pas davantage si, au lendemain d'un effondrement provoqué par la guerre, les politiques de reconstruction s'imposent aux gouvernants comme « nécessaires » et si, en dépit du *dirigisme* et des plans de relèvement qu'on doit mettre en œuvre, la liberté de choix n'est pas strictement limitée. Mais notre distinction garde son importance. Un effort qui, comme celui de nombreux pays au lendemain de la première guerre mondiale, serait essentiellement dirigé vers le retour aux structures antérieures de production n'aurait, quelles qu'en soient les modalités, rien changé *réellement* à la politique économique des pays. Ce n'est que dans le cas où, comme on semble désormais résolu à le faire en procédant par confrontation et coordination des programmes nationaux, on s'orientera délibérément vers de nouvelles structures de production et d'échanges, que les politiques économiques apparaîtront ***réellement*** en rupture avec le passé. L'idée de « reconstruction » aura perdu son sens strict de retour aux anciennes structures. Les préférences nationales se seront pliées à un schéma nouveau, suivant une ligne d'évolution inédite.

II

Pour mieux préciser le lien entre les politiques nationales et l'évolution des structures de production et d'échanges, une assez large enquête serait nécessaire. La plupart des auteurs sont passés récemment d'une théorie classique, confiante dans

l'efficacité du mécanisme des prix et des automatismes monétaires, à une théorie moderne, préoccupée de la rigidité de certaines structures ou inquiète de la persistance d'un déséquilibre fondamental. Ainsi, les interprétations courantes risquent-elles de conserver un caractère essentiellement négatif. L'accord est loin d'être parfait quant à la notion de « déséquilibre fondamental » ou de « déséquilibre structurel ». C'est peut-être qu'on s'était insuffisamment soucié de préciser ce que pouvait être un « équilibre fondamental », autrement dit, dans quelle mesure certaines conditions de structure s'avéraient favorables à la réalisation de certains équilibres. Ayant précédemment tenté de serrer de plus près le problème ainsi posé en nous reportant à l'histoire de la seconde moitié du XIXe siècle et du début du XXe siècle, nous allons essayer de retenir certains éléments essentiels pour la présente analyse.

Dès qu'on s'efforce de suivre certaines lignes d'évolution structurelle, on est conduit à mettre en évidence bien des équivoques de la tradition classique. En théorie, celle-ci a généralement dédaigné l'analyse des conditions et des changements de structure : ces termes ont même longtemps été bannis de notre vocabulaire. Le changement ne saurait, pour un classique, entraîner de difficultés nouvelles dans l'explication théorique : n'est-il pas toujours susceptible d'être absorbé par un système économique doué d'une élasticité ou d'une plasticité suffisante ? De ce fait, on hésitait à dire qu'il présentât un caractère « structurel ». A l'inverse, on en est venu récemment à désigner par structure l'ensemble des données qui conditionnent le jeu des mécanismes de réadaptation, mais celui-ci n'en resterait pas moins seul à faire véritablement l'objet de l'analyse économique.

Il ne serait pas difficile de montrer que la persistance de certaines conditions de structure avait toujours été envisagée comme un phénomène rassurant. Dans les périodes de stabilité, on y voyait la preuve d'un jeu favorable du rééquilibre automatique. Pourquoi, avant 1914, se hâtait-on de conclure à la rigueur des mécanismes classiques ? Etait-ce en fonction d'une stricte définition de la balance des paiements ? On constatait la persistance d'une certaine composition des postes débiteurs et créditeurs de chaque pays. En poussant plus avant l'analyse, on notait de même la persistance de certaines tendances dans la répartition de leur courant d'exportations et d'importations.

Nous avons proposé de parler de *tendances de longue durée* dans la structure des courants commerciaux, en distinguant d'ailleurs des groupes de courants de caractère statique (par exemple la persistance de pourcentages caractéristiques à travers les fluctuations économiques de longue période, pour les importations de produits agricoles en France) et certains groupes dynamiques caractérisés par une progression plus ou moins régulière, mais suivant une tendance de très longue durée : ainsi, pour la part des exportations de nos produits fabriqués [6]. Dans le cas de pays en expansion industrielle rapide, comme les Etats-Unis, le caractère dynamique des tendances de longue durée a été souvent noté : ainsi, entre les années 1901-1905 et 1937, on a noté que la part dans les exportations totales était passée de 13 à 45 % pour le groupe des produits suivants : machines automobiles, produits pétroliers, fer et acier. L'évolution inverse était constatée pour les exportations d'un autre groupe : coton, blé et viande [7].

Tout l'optimisme de la démonstration traditionnelle — qu'on retrouvait notamment chez un auteur comme John-Bates Clark — tenait à la croyance que le schéma de pure statique restait applicable aux conditions d'une société *régulièrement progressive*. On eût sans doute été inquiet des discordances surgies à la suite de transformations brutales dans les adaptations de la vie économique réelle. Mais le schéma classique semblait encore convenir pour des tendances de longue durée marquant une continuité aussi significative. Il y aurait ici ample matière à discussion. Nous ne pouvons insister sur les problèmes réels que masquait l'explication traditionnelle [8].

5. J. Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. I, parties II, III et IV (Presses Universitaires, 1946).

6. V. nos articles, *La politique économique et l'ajustement des courants commerciaux*, *Revue d'économie politique*, 1933, et *Structure économique et commerce extérieur*, *ibid.*, 1935.

7. A.-B. Upgren, *Raw Materials and Inter American solidarity*, dans le livre collectif *Inter-American Solidarity*, Chicago, 1941, déjà cité dans *Le continent américain et le déséquilibre mondial*, Riviere, 1948.

8. Rappelons notamment qu'on n'avait pas compris, à l'époque, le rôle essentiel joué par d'autres facteurs que ceux résultant soit du mécanisme des prix, soit même du transfert international de revenus. Il faudrait revenir ici sur les concordances fondamentales qui peuvent se manifester entre les flux majeurs d'investissements et les besoins d'importations des pays neufs. (Nous y revenons dans l'article *Capital et revenu dans les relations économiques internationales*, publié récemment par Kyklos, Berne, 1948.) Par contre, il faudrait insister à nouveau sur la menace de discordance entre l'exigence d'un désendettement

Cependant, sur une très longue période — à travers plusieurs phases de hausse et de baisse de longue durée des prix — la persistance de certaines grandes lignes d'évolution structurelle n'a jamais pu être attribuée uniquement à des phénomènes de caractère spontané. Les politiques économiques suivies par les grands Etats aussi bien que les calculs économiques des investisseurs privés n'ont jamais cessé de jouer un rôle actif.

Du côté des facteurs spontanés, on rappellera le caractère relativement lent des transformations qui surviennent dans la répartition des services producteurs et, par conséquent, dans la distribution géographique des activités économiques par grandes branches de production. Ce n'est donc pas en faisant la somme des variations de multiples activités de détail et courants commerciaux parcellaires, sensibles aux fluctuations de goût aussi bien qu'aux substitutions peu coûteuses, qu'on détermine l'importance des changements dans la structure des forces productives réparties entre pays, régions ou continents. Ce qui compte, c'est la permanence relative de ces dernières (dosage fort différent en Australie et en Grande-Bretagne par exemple du facteur travail et du facteur terre — et plus précisément de la main-d'œuvre qualifiée, des terres d'une certaine nature, de telles ressources spécifiques, etc. — rapport entre travail et capitaux accumulés, possibilités d'investissements nouveaux, etc.) [9].

Ayant déterminé certaines tendances spontanées, l'analyse pourra s'attacher aux *facilités* plus ou moins grandes qu'elles laissent prévoir quant à l'adaptation des mouvements de mar-

général des pays débiteurs — exigence longtemps reculée par la persistance même des flux majeurs d'investissements — et celle du maintien de conditions de structure favorables à l'expansion des pays créanciers (Voir dans notre ouvrage précité : *Problèmes*, t. I, la quatrième partie, chapitre II). Nous devrions enfin intégrer à cette analyse bien des suggestions de l'*Esquisse d'une théorie de l'économie dominante*, de François Perroux, *Economie appliquée*, 1948.

9. De ce point de vue, on peut rappeler l'analyse de B. Ohlin, *Interregional and International Trade* (Harvard University Press, 1933). Le professeur Ohlin, on le sait, avait repris les démonstrations classiques à partir des proportions variables de services producteurs au sein de chaque économie nationale. Cette présentation plus explicite suit la tradition qui suppose à la fois une *immobilité* relative des facteurs et une très grande *plasticité* des courants commerciaux. En nous attachant à certaines tendances de longue durée et, par la suite, aux résistances qu'elles opposent souvent au jeu classique des réadaptations monétaires ou financières, etc., nous n'avions pas seulement voulu faire la part de l'immobilité relative des facteurs selon le schéma classique. Cependant, l'étude ainsi menée peut être facilement rattachée à tous ces enseignements classiques qui gardent la plus haute importance au *point de départ* de toute analyse du commerce international.

chandises ou à celle des flux de capitaux, aux *résistances* que ces structures pourraient opposer tôt ou tard aux redressements jugés nécessaires — soit du fait des changements survenus, soit même, très souvent, quand les conditions financières ont évolué par ailleurs, du fait d'une permanence qu'on juge traditionnellement rassurante. D'autres problèmes, comme celui des différences de vulnérabilité en cas de crise, seraient à suivre.

La politique des Etats définit parfois et, plus souvent, renforce et maintient certaines grandes lignes de l'évolution structurelle. Certaines dates nous semblent avoir eu une influence décisive : ainsi en va-t-il de la victoire des Nordistes à la suite de la Guerre de Sécession, marquant de manière décisive la préférence pour une structure de grand pays industriel. Parfois, au contraire, c'est un coup de frein très net. L'étude de l'évolution du commerce extérieur français montre toute l'importance de la réaction protectionniste à partir de 1880. Si donc on retrouve, en 1895 comme en 1873, le même pourcentage des importations alimentaires dans les importations totales de la France — 27,8 p. 100 — il ne faut pas en conclure hâtivement que les tendances spontanées sont restées les mêmes : en 1879, ce pourcentage avait dépassé 41 p. 100. Tout n'était pas dû, sans doute, à la réaction protectionniste mais sans elle, les tendances de longue durée dans l'ajustement des courants commerciaux eussent été profondément modifiées [10].

Il se peut qu'à certaines grandes dates la politique économique des Etats ait décidé d'une transformation brutale des structures existantes ou de la ligne d'évolution structurelle jusqu'alors suivie. Plus généralement ces politiques ont marqué des revirements de caractère formel et technique, dicté notamment par la nécessité d'une réadaptation à des conjonctures changeantes. De ce fait même, elles n'apparaissaient que plus étroitement dépendantes des conditions de structure ou, plus exactement, de la conception durable que, dans un certain état social, on s'était faite de l'évolution structurelle : c'est pour

10. Bien plus, c'est à l'importance de cette réaction protectionniste et non à un renversement des termes de l'échange qu'on a pu attribuer l'excédent ultérieur de balance des comptes et la reprise assez paradoxale des placements de capitaux français à l'étranger.

Le phénomène est apparu curieux, mais ce qu'en a dit le professeur H. D. White semble difficile à réfuter. Sur tout ceci, voir notre premier tome des *Problèmes d'économie internationale*, 1re part., chap. IV.

maintenir la même ligne d'évolution et, par conséquent, la même politique *réelle* que l'intervention se faisait plus pressante et qu'on recourrait à de nouvelles techniques.

Etant donné la complexité des perspectives à long terme, les préférences nationales tranchèrent peut-être le problèmes d'une façon simpliste. Mais l'histoire leur a souvent donné une confirmation éclatante : qu'on songe aux réussites du protectionnisme américain ou du protectionnisme allemand, qu'on suive effectivement l'acheminement rapide de nombreux pays neufs vers un stade d'économie complexe, favorable à de nouvelles expansions... Il n'est pas jusqu'aux protectionnismes conservateurs — notamment au vieux protectionnisme agrarien — auxquels il serait possible d'apporter une justification assez sérieuse en fonction de considérations de longue durée. Leur politique apparemment étriquée et qui, en fait, encouragea bien des routines, n'était-elle pas liée au pressentiment que les marchés extérieurs pouvaient se dérober à la longue devant les assauts de la concurrence internationale ? Le surgissement de rivaux mieux équipés ne viendrait-il pas bouleverser les calculs de stricte complémentarité conformes à l'analyse classique ? Ne pouvait-on déjà, vers la fin du XIX[e] siècle, craindre que les pays neufs industrialisés ne fournissent plus, à la longue, une demande compensatrice assez importante aux achats européens de produits de base ?

Nous savons bien que l'analyse ainsi esquissée est loin de pouvoir tout expliquer : elle n'envisage que les préférences nationales de structure et les desseins à long terme qui jouent à l'arrière-plan des controverses d'intérêt et de doctrine fondés sur le gain immédiat. Au XIX[e] siècle et au début du XX[e] siècle, une telle analyse *n'explique même pas le principal*. En effet, l'attachement des pays à leurs structures anciennes et surtout le désir d'accéder à un nouveau stade de développement économique n'ont joué qu'un rôle subalterne. Rappelons que le protectionnisme n'a jamais qu'une portée limitée lorsque l'expansion internationale des capitaux devient le phénomène majeur. Ainsi les pays neufs avaient-ils pu prétendre barrer la route à certaines exportations étrangères, mais, livrés à eux-mêmes, ils n'auraient pu effectivement rattraper un décalage de structure considérable. La protection ne pouvait permettre une accumu-

lation rapide du capital national, mais elle permit, par contre, d'attirer davantage de capitaux étrangers et de les canaliser, dans une certaine mesure, dans le sens désiré. D'une manière générale, ce sont les investissements extérieurs qui ont accéléré les transformations de structure là où le décalage, loin d'être une cause de déséquilibre permanent, précipitait les migrations de facteurs (hommes et capitaux)[11].

Ne reprenons pas ici l'étude, si attachante, des anciens problèmes. Alors déjà, on pouvait se demander si, dans des phases ultérieures, lorsqu'on se serait éloigné des conditions prévisibles au moment des flux majeurs d'investissements privés, de graves problèmes de réadaptation structurelle ne se fussent pas posés, aussi bien d'ailleurs du côté des pays créanciers que du côté des nations débitrices.

III

Les périodes de facilité ont passé. A d'autres moments le choix d'une orientation, l'expression d'une préférence nationale seront subordonnés à la solution de problèmes plus graves. Autrement dit, on ne sera plus certain que telle ou telle décision, plus ou moins arbitraire prise par un pays en la matière sera finalement compatible avec le maintien de l'équilibre de sa balance extérieure à un niveau satisfaisant. S'il n'y a pas plusieurs solutions pour garantir la subsistance et l'activité économique, comment les gouvernants pourraient-ils se sentir « libres » dans leur choix ? Des problèmes difficiles se sont posés. Ce qu'on a appelé la *question des transferts* fut essen-

11. Nous avons noté par ailleurs que seuls les calculs des capitalistes qui recherchaient l'investissement dans des entreprises moins développées expliquaient pourquoi, au cours d'une période plus ou moins longue, l'évolution de ces pays se développait dans des conditions favorables au maintien d'un bon équilibre international : heureux calcul quant au type de production exportable, préférence donnée par les capitalistes eux-mêmes quant à l'orientation des activités économiques dans les pays « mis en valeur » (Voir notre premier tome *Problèmes...*, *op. cit.*, IVe part., chap. III, p. 143 et suiv.). Cette analyse peut être rapprochée de la théorie des *macrodécisions* comportant calculs globaux et *paris* pour des structures neuves du professeur François Perroux concernant *Le Plan Marshall ou l'Europe nécessaire au monde*. Paris, 1948, p. 164 et suiv. Cependant, les interventions des *pouvoirs publics* sont restées jusqu'à présent de caractère beaucoup moins audacieux (simples *préférences*, dirons-nous). Même le plan *Marshall*, du moins jusqu'à présent, doit être considéré comme essentiellement conservateur en ce qu'il maintient une même ligne d'évolution structurale (Cf. le second tome de nos *Problèmes...*).

tiellement lié aux résistances que rencontraient par suite de certaine rigidité de fait, ou de l'orientation traditionnelle de certaine politique commerciale, les exigences de réadaptation structurelle. Ce qu'on a appelé *crise britannique au XXe siècle* ne dépendait pas tant d'une solution simple du problème des termes de l'échange que d'une réadaptation générale de la structure industrielle de l'Angleterre aux nouvelles conditions mondiales de production et d'échange commandées par les techniques modernes. Plus généralement, on peut rappeler le cas des pays distancés dans le jeu de la concurrence internationale au cours de phases où les perspectives d'expansion n'apparaissaient plus illimitées. Alors on sentit la menace d'une réadaptation *sur des niveaux déprimés* (niveau de moindre productivité aussi bien que niveau de sous-emploi). Alors on s'aperçut que la rigueur des lois économiques ne pouvait pas toujours triompher facilement de la rigidité des faits et qu'une grande crise devait sans doute toute sa gravité à la difficulté d'une révision d'ensemble des structures de l'économie mondiale. Au cours de la grande dépression, les préférences nationales tendaient à s'opposer désespérément à la dislocation structurelle. Aux manifestations traditionnelles des protectionnismes de crise qui s'efforçaient de maintenir sur des niveaux déprimés les mêmes types de courants d'échanges succédèrent *les dirigismes* nouveaux, à l'échelle de la nation, de l'empire ou de la « zone monétaire », décidés à rompre brutalement avec le passé...

L'effondrement de structure provoqué par la guerre est d'une gravité qui n'a pas toujours été très bien comprise. Beaucoup d'économistes, fidèles à la tradition libérale, recherchent encore obstinément une solution monétaire : à leurs yeux, conformément aux conceptions classiques, une réadaptation des niveaux relatifs de prix serait toujours susceptible de permettre le redressement rapide des balances des comptes. Cependant, au lendemain même du conflit, il était facile de voir que le retour à un « niveau d'équilibre naturel » n'aurait même pas assuré la subsistance de la plupart des pays éprouvés par la guerre. Très rapidement, l'activité économique a repris en Europe, et il est clair aujourd'hui que s'il persiste un déséquilibre de structure, celui-ci ne peut avoir qu'un caractère partiel[12]. En est-il moins

12. Voir nos chroniques du commerce extérieur, *Revue d'économie politique*, 1947 et 1948.

grave ? Après une rupture profonde du réseau des transactions internationales, on s'est hâté de rétablir des conditions de « viabilité » en Europe. Mais il subsiste d'importants « trous » ou *déchirures* dans les structures. Pour retrouver la cohésion d'ensemble du système des échanges internationaux, il n'en faut que plus d'habileté et de prudence. Les économistes qui supposent que les mécanismes monétaires seraient désormais suffisants pour garantir une solution économiquement valable — ceux qui nient l'existence même d'un *déséquilibre fondamental* ou d'une *pénurie* effective de dollars — se sont-ils suffisamment penchés sur les tâches concrètes d'une « reconstruction » à l'échelle internationale ? Ont-ils pris conscience de l'écroulement inévitable qui menaçait ce qui a déjà été réédifié, sans égard aux conditions, toutes différentes, qu'aurait exigées, en tout cas, la solution qui garde leur préférence ?

Le problème du déséquilibre fondamental présente un caractère tout particulier lorsque la rupture des structures anciennes n'a pas entraîné un effondrement total. Pour retrouver les niveaux d'équilibre souhaitable, les programmes à long terme utilisent, autant que possible, *tout ce qui subsiste des structures anciennes*. Peut-être d'autres niveaux pourraient-ils être atteints, une fois tout contrôle supprimé, tout don ou tout crédit suspendu, tout effort concerté de reconstruction abandonné. On sait que, du point de vue des échanges internationaux, un vocabulaire imprécis permet de parler presque toujours *d'équilibre*, du moins tant qu'une trop grave crise ne condamne pas l'emploi de ce terme optimiste. Mais qu'on examine sérieusement les résultats consignés dans tous les travaux statistiques récents concernant les perspectives de l'Europe, qu'on prenne conscience du caractère fortement intégré et cohérent du système du commerce mondial : c'est surtout pour les échanges jugés essentiels que *matières premières* et *demi-produits*, *biens de consommation* et *biens de production*, déterminent successivement un réseau complexe de complémentarités géographiques. Comment éviter une perturbation profonde le jour où serait abandonnée la tâche de redressement entreprise ? Voici, semble-t-il, un dilemme inéluctable. La réadaptation de ces structures partiellement brisées, mais par ailleurs encore solides, se fera selon un plan méthodique : on recherchera l'équilibre à des niveaux qui en permettent la consolidation, notamment grâce à la réno-

vation de l'outillage, qui permettra aux industries menacées de soutenir la concurrence internationale et assurera des exportations suffisantes pour couvrir les achats de matières premières nécessaires au maintien de l'activité industrielle. On peut aussi abandonner tout effort concerté avec l'espoir que « l'équilibre » ne manquerait pas de se rétablir naturellement à un niveau ou à un autre, une fois supprimé tout dirigisme, et en faisant le vœu qu'une telle opération ne s'accompagne pas de catastrophes irrémédiables (surtout dans un monde où les migrations de personnes et les mouvements de marchandises resteraient par ailleurs strictement contrôlés). On comprend que dans les pays éprouvés par la guerre, en dépit d'un assez violent sursaut libéral, on ait gardé davantage conscience des périls qui subsistent, tant que la reconstruction d'un système international de production et d'échanges n'apparaît pas suffisamment avancé — tant qu'on ne pourrait être assuré du niveau auquel pourrait être restauré l'équilibre des adaptations spontanées. Procédant par étapes, on a d'abord envisagé la nécessité de retrouver la garantie de ce qu'on peut appeler un *niveau de simple subsistance;* par la suite, c'est un niveau de « viabilité », sinon de prospérité industrielle qu'on s'efforce de maintenir. Quant aux tentatives de libération immédiate, elles ne dépassent pas le cercle des pays appauvris et déficitaires.

Tant que ces niveaux n'apparaissent pas atteints, les préférences nationales de structure viennent naturellement se confondre avec la simple revendication des *reconstructions* nécessaires. En face du problème concret d'une rupture de continuité brutale et d'un déséquilibre structurel, tous les gouvernements semblent avoir réagi de même. Déjà en 1945, les pays vainqueurs qui prenaient en charge l'économie allemande se préoccupaient de fixer les niveaux d'importation et d'exportation nécessaires à la subsistance de l'ennemi d'hier, puis ceux qu'exigeait l'emploi total de sa main-d'œuvre industrielle (on avait vite abandonné les plans de ré-agrarisation, jugés impraticables ou même, en définitive, beaucoup trop onéreux)... à tel point que tout plan d'économie dirigée, sans esprit de spoliation, semblait devoir se confondre avec la nécessaire garantie du retour à une pleine prospérité.

Cependant, les théoriciens de l'économie politique, surtout lorsqu'ils se trouvent éloignés de ces problèmes concrets du déséquilibre fondamental, risquent incessamment de tomber dans le piège de controverses monétaires traditionnelles. Celles-ci, quelle qu'en soit la validité, concernent en réalité de tout autres problèmes (ceux de la statique économique ou du progrès continu, ceux de l'économie en expansion régulière). Envisageant d'un point de vue strictement monétaire ce qu'on nomme encore couramment la « pénurie de dollars », ils se cantonnent dans un dilemme mineur : *stabilité* ou *flexibilité* des changes, et ceux qui se croient les plus hardis préconisent l'abandon des conceptions conservatrices de Bretton Woods pour préconiser ces libres glissements monétaires qui devraient toujours, en théorie pure, permettre de retrouver l'équilibre des balances des comptes. Nous espérons que se qui précède aura suffisamment montré le danger de l'illusion monétaire : on ne peut laisser s'établir l'équilibre à n'importe quel niveau, non seulement si l'on veut éviter de graves souffrances, une crise de réadaptation brutale et l'abandon des reconstructions en cours, mais encore, d'un point de vue simplement pratique, *si l'on veut utiliser tout ce qui subsiste de ces structures anciennes*, toujours menacées d'effondrement en cas de « libre réadaptation » des échanges entre pays en pleine expansion et pays dont l'économie reste artificiellement soutenue[13].

Sans doute, dans les phases de grand essor du commerce international, la progression des demandes réciproques donne une plus grande élasticité aux adaptations en cours. De même doit-on noter, au cours des grandes dépressions, un retour à l'équilibre des balances extérieures nécessaires à l'industrie. Mais un grand essor spontané n'est pas encore possible, et l'exemple de crise est, à juste titre, écarté : l'équilibre comp-

13. Certains auteurs — et non des moindres — insistent sur le fait qu'il subsiste bien des importations effectivement compressibles dans les pays aujourd'hui déficitaires. Il se trouve, en effet, de telles importations, et l'on doit même ajouter que l'acheminement vers un plus grand libéralisme, laissant jouer davantage les inégalités de revenus, joue dans le sens d'un gonflement de semblables importations. Cependant, il suffit de consulter les statistiques douanières des pays européens — qui sont des pays de transformation industrielle — pour voir combien est restée faible la part des achats à l'étranger d'articles manufacturés destinés à la consommation. C'est donc bien toute une structure de production qu'une compression encore plus énergique des importations mettrait en cause.

table ne persiste alors que dans la mesure où se prolonge le marasme industriel. Il s'agit ici de s'attacher au modèle de ce qui serait désirable ou, en tout cas, susceptible d'apporter une solution *à long terme*.

N'est-on pas conduit souvent encore à confondre les conceptions traditionnelles de l'équilibre automatique qui serait obtenu au niveau optimum, dans des conditions de suffisante élasticité des demandes réciproques, avec celles d'un équilibre de misère, « toujours possible » après épuisement des ressources monétaires et rechute dans des conditions d'imprévisible affaissement économique ?

Sans doute dira-t-on que la référence plus ou moins explicite aux raisonnements classiques de l'automatisme monétaire ne devait pas être prise à la lettre, puisqu'il ne s'agit pas d'envisager la suppression totale de transferts unilatéraux, comme ceux de l'aide Marshall, ou d'exclure l'hypothèse d'un appel à un large développement des investissements privés. Mais ce sont là d'autres aspects des problèmes. Ce serait donc, en réalité, dans la politique des dons ou dans celle des placements de capitaux que les auteurs ont placé leur confiance et non pas dans le jeu des automatismes monétaires et des réadaptations du type classique. Nous ne chercherons pas à démontrer ici pourquoi les dons, les crédits gouvernementaux et les placements privés, loin de rendre inutiles les programmes de redressement à long terme, les supposent et, par conséquent, les rendent d'autant plus nécessaires. Nous avons voulu seulement montrer comment une situation de déséquilibre structurel modifie ce qu'on a pu constater, dans des conditions plus favorables, quant au jeu des préférences de structure. Mais une étude systématique des comportements nationaux conduirait bien à montrer qu'il n'y a rien là d'aussi profondément nouveau qu'on serait tenté de le croire. A l'inverse, on ne doit pas s'étonner, à mesure que les possibilités de redressement et de « reconstruction » se précisent, de voir se manifester plus clairement et souvent s'opposer les préférences nationales : ce qui serait véritablement nouveau — ce serait qu'on réussisse à les concilier à l'avance dans un programme harmonieux. Pour

les pays déficitaires, la nécessité pourrait, sans doute, se montrer contraignante. Mais il resterait encore à examiner comment un pays créancier saura adapter à cette dure nécessité ses propres préférences de structure. De ce point de vue, l'analyse de ce que pourra devenir le comportement américain reste de la plus haute importance.

Jean **WEILLER**.

MISÈRE PROLÉTARIENNE ET INDUSTRIALISATION

Depuis que le christianisme a substitué à l'idée grecque du changement cyclique la notion d'un changement progressif, les philosophes s'interrogent sur les conditions du progrès humain. Ils se sont arrêtés souvent à la thèse que la souffrance est la rançon du progrès. Longtemps on a pu penser que cette opinion reposait avant tout sur la métaphore facile de l'enfantement dans la douleur, mais l'industrialisation des sociétés modernes semble lui donner une confirmation scientifique. Au XIXe siècle, en Europe, une grande partie de la population souffrit de la faim, du froid, de la saleté. Le passage de l'économie artisanale traditionnelle à l'économie industrielle moderne a donc nui à beaucoup d'hommes. Puis les conditions de vie se sont améliorées jusqu'à porter la grande majorité des Européens à un niveau jamais atteint de prospérité matérielle. La misère prolétarienne serait par conséquent un corollaire de l'industrialisation à ses débuts et la rançon du niveau de vie actuel.

Cette théorie paraît, à certains, fondée sur deux hypothèses exagérément pessimistes. Elle suppose d'abord que l'industrialisation a engendré la misère, ce qui implique une croyance injustifiée au « bon vieux temps ». Elle suppose ensuite qu'une industrialisation sans misère prolétarienne est impossible, alors que de grandes nations industrielles n'ont jamais connu la sous-alimentation et les taudis de l'Europe occidentale. L'industrialisation ne serait donc ni une cause ni une condition de la misère prolétarienne.

Trancher cette controverse n'aurait pas seulement un intérêt théorique. Certains pays ont encore le choix d'industrialiser ou de pérenniser l'économie agricole-artisanale. Leurs gouvernants

ont besoin de savoir si l'industrialisation comporte ou non deux phases : l'une accompagnée de misère, l'autre de bien-être; en effet, dans l'affirmative, il leur faut prévoir quels seront le degré et la durée de la misère, car une misère trop profonde et trop longue laisserait une rancune que n'apaiserait pas une amélioration matérielle, même durable. Une telle prévision exige une étude historique et logique de l'industrialisation, afin de savoir si la misère prolétarienne était un mal nécessaire à la constitution de l'industrie européenne au XIXe siècle, si des facteurs extérieurs à l'économie et accidentels ont aggravé cette misère, si des éléments nouveaux permettent d'espérer que cette misère sera allégée ou supprimée au cours des industrialisations à venir.

I. — Définitions.

Si la question du progrès social paraît obscure, c'est sans doute que les définitions de base — en particulier celle de la misère prolétarienne — sont colorées d'émotion ou de politique. Nous tâcherons de les situer uniquement sur le plan de la science économique.

Le sens de l'expression « misère prolétarienne » dépend d'un double choix. Il faut choisir d'abord entre l'interprétation normative et l'interprétation positive de la misère. Pour certains, l'individu doit sa misère à la conscience de s'être écarté de l'ordre normal, conçu comme à la fois physique et moral. La misère est alors définie à partir d'éléments subjectifs et objectifs, individuels et sociaux. Une telle définition paraît abusivement éthique à la plupart des sociologues. Ils cherchent à se référer au seul vérifiable. Pour eux, la misère s'oppose autant à la pauvreté que celle-ci à la richesse. Il existe entre les trois termes une gradation : insuffisance, suffisance, abondance. La suffisance est définie comme un certain nombre de calories, un certain cubage d'air, un certain habillement, que les hygiénistes sont capables de préciser pour chaque catégorie d'individus et faute desquels il y a misère. L'état actuel de la psychologie expérimentale ne permet pas de dépasser ces indications physiologiques. Néanmoins, l'objectivité de ces données incline à choisir la notion positive.

Donner un sens à prolétariat suppose un choix plus facile,

car l'histoire explique les contenus successifs de cette notion et impose de préférer le plus récent. Le premier sens du mot prolétariat dans l'histoire est, comme il se doit, conforme à l'étymologie. Prolétaire, de *pro*, et *alere*, nourrir, désigne, depuis la loi des XII-Tables jusqu'à la période impériale, l'individu qui ne compte que parce qu'il a une famille.

Le prolétariat comprend donc l'ensemble des individus qui ne possèdent rien, et la notion comprend deux caractères, l'un juridique : l'absence de propriété; l'autre sociologique : la fécondité. Puis le mot et l'idée tombent dans l'oubli jusqu'au début du XIXe siècle. Sismonde de Sismondi reprend alors les deux éléments de la définition ancienne, mais leur ajoute un troisième trait qui compose un concept nouveau, et cette fois *économique;* le prolétaire *travaille*, et s'il est encore et toujours la la dernière classe sociale, c'est qu'il ne possède pas les instruments de son travail. En somme, le prolétaire, désormais, c'est le *salarié*, et les marxistes répandent l'habitude de considérer comme termes synonymes prolétaires, salariés, ouvriers d'usine. Au XXe siècle, le concept se transforme encore. Le caractère de fécondité disparaît : le taux de natalité n'est pas plus élevé au bas qu'en haut de l'échelle sociale. Surtout, le prolétariat n'apparaît plus comme un ensemble d'individus remplissant la même fonction économique. Sont prolétaires ceux qui, par malchance ou incapacité, ne gagnent pas leur suffisance, quelle que soit leur fonction. Le prolétariat apparaît donc non plus comme la classe des salariés, mais comme un état d'indigence. Les circonstances de la vie peuvent faire de l'individu un prolétaire, puis le sortir du prolétariat. Dans une société comme la nôtre, fondée sur la richesse, il est isolé et opposé à ses contemporains. Il est vrai que le salarié étant séparé des instruments de son travail a plus de chances qu'un autre d'être prolétarisé. Au XIXe siècle, la plupart des salariés étaient prolétaires : ils en avaient les caractéristiques : l'isolement, l'antagonisme, l'insécurité. Mais déjà s'en détachaient un certain nombre de salariés, auxquels leur qualification assurait un emploi stable, un revenu suffisant pour épargner et qui échappaient de ce fait à l'insécurité. L'industrialisme a augmenté leur nombre.

Ainsi la « misère prolétarienne » paraît définissable sans arbitraire. Nous avons à chercher pourquoi l'ensemble des salariés a été maintenu en dessous du minimum vital et si cette misère

doit être considérée comme le passif de l'âge moderne ou la suite du phénomène particulier d'industrialisation. De prime abord, celui-ci présente un caractère technique qui écarte le soupçon d'une responsabilité sociale. Strictement défini, c'est l'accession de l'économie au stade où sont prépondérantes les activités d'extraction et d'élaboration des matières premières. Le phénomène est essentiellement historique : on en constate le début, on en mesure le degré, on en verra la fin. Sa manifestation extérieure est l'usage constant et généralisé des machines dans la production. En poussant plus loin, on trouve l'utilisation sans cesse accrue des forces naturelles. Mais l'industrialisation conserve à l'homme producteur son rôle, son travail. Lorsque l'extraction et l'élaboration des matières premières se feront automatiquement, l'économie changera de stade, la prépondérance passant soit aux activités commerciales, soit aux services personnels. Actuellement, nous sommes sans doute plus près de son début que de sa fin. Il y a moins de deux cents ans que l'industrialisation a commencé, avec l'emploi métallurgique du coke et avec le passage de la manufacture à l'usine (ou machinofacture) : deux phénomènes liés. Aujourd'hui, presque toutes les branches de la production, dans presque tous les pays, utilisent les machines. Néanmoins, l'industrialisation est inégale. Pour en mesurer *le degré*, les économistes actuels font appel à deux éléments. D'abord un critère technique obtenu par la comparaison de la puissance utilisée (machines à vapeur, énergie électrique) et de la population active. Puis un élément démographique : la répartition de la main-d'œuvre entre les différents secteurs économiques. Un pays est d'autant plus industrialisé qu'est plus faible la proportion de sa population active affectée au secteur primaire (agriculture, forêts, pêche). Que cette relation soit caractéristique peut surprendre, car il semblerait plus logique de mettre en rapport le degré de l'industrialisation et l'importance de l'effectif du secteur secondaire, le plus mécanisé, puisqu'il correspond aux industries extractives et transformatrices. Mais, en fait, dans le pays le plus industrialisé, les Etats-Unis, la moitié de la population active se consacre aux activités tertiaires, qui sont les moins mécanisées. La contradiction n'est qu'apparente. La production mécanique signifie la production en grand, et celle-ci exige la multiplication des services commerciaux et administratifs. Par

suite, les secteurs secondaire et tertiaire s'opposent ensemble au primaire, et l'effectif de celui-ci permet de connaître le degré d'industrialisation. L'intervention de ce deuxième élément indique que le phénomène n'a pas seulement une portée technique. Il y a deux siècles, la majeure partie des hommes vivaient et travaillaient aux champs. Aujourd'hui, aux Etats-Unis, dix-neuf personnes sur cent s'adonnent à des activités primaires. Il s'est donc produit un énorme déplacement de main-d'œuvre, avec, pour conséquence immédiate, l'éclatement des communautés traditionnelles de type rural. Malgré sa nature technique, l'industrialisation est donc directement responsable d'une nouvelle structure sociale.

Par contre, on voit mal pourquoi elle serait responsable d'une indigence durable et générale. La production mécanique n'est-elle pas une production de masse ? L'analyse de l'industrialisation européenne jettera quelque lumière sur le problème.

II. — La phase initiale de l'industrialisation européenne.

Des enquêtes multiples et minutieuses, en particulier celles des inspecteurs de manufactures anglais, ont établi l'indigence des salariés pendant le dernier tiers du XVIIIe siècle et les deux premiers du siècle suivant. L'alimentation était de qualité médiocre : le pain et quelques légumes en constituaient l'ordinaire. Elle exigeait pourtant les trois quarts des recettes, si bien que les ouvriers logeaient dans des taudis et ne possédaient presque aucun mobilier. Cependant, la journée de travail durait du lever au coucher du soleil — plus de quatorze heures l'été. Ici une remarque s'impose. Le niveau de vie prolétarien du XIXe siècle ne représentait ni une détérioration par rapport aux conditions de vie antérieures ni la dégradation d'une classe sociale particulière. D'abord l'homme du peuple vivait mal depuis des siècles, étant toujours à la merci d'une mauvaise récolte. D'autre part, le prolétariat de 1830 ne monopolisait pas la misère des temps. La continuité de l'exode rural depuis le milieu du XVIIIe siècle incline à penser que la détresse paysanne était égale à celle des villes. Reprochera-t-on à l'industrialisation d'avoir maintenu le niveau antérieur ? Sans doute, car la révolution technique du XVIIIe siècle a augmenté le volume des richesses,

et tous les producteurs auraient dû en profiter. Il est vrai qu'à ses débuts l'industrialisation semble diminuer, plutôt qu'elle ne l'augmente, le volume des biens consommables. Le pêcheur qui veut construire sa première barque et son premier filet doit consacrer moins de temps à la pêche directe; il dispose par conséquent d'une moindre quantité de biens consommables, tandis qu'il accroît la quantité des biens de production. C'est plus tard, une fois achevés les outils, que les biens consommables se multiplieront. Seulement, dans quelle mesure cette robinsonnade permet-elle d'expliquer l'évolution de l'Europe occidentale ? Il est vrai que les premières machines se font avec les mains et que leurs constructeurs ne peuvent s'adonner en même temps à la production de biens consommables. Mais tout progrès technique — sans machine comme avec machine — permet une production plus grande avec la même somme de travail. Les sociétés occidentales progressant depuis des siècles pouvaient s'équiper peu à peu sans sacrifier la fabrication des biens directs. Ainsi la production simultanée des deux catégories de biens ne soulevait pas de difficultés dirimantes. S'il fallait une avance monétaire pour lancer un progrès technique, l'entrepreneur la trouvait sans peine auprès des bénéficiaires du capitalisme commercial. Les bourgeois anglais ou français ne transformaient pas l'or américain en vaisselle plate et n'entretenaient pas une suite à la manière féodale : il existait donc une réserve liquide pour faire démarrer la production mécanique. D'autre part, les biens consommables se multipliaient dès la fin du XVIIIe siècle, et c'est seulement dans le dernier tiers du XIXe siècle que l'ensemble des salariés bénéficia de produits abondants. En somme, l'apologue du pêcheur est faux à un double titre. L'Occident n'eut pas besoin de comprimer sa consommation traditionnelle, et le bénéfice de l'industrialisation se fit attendre, du moins pour les salariés, plus que ne l'explique le simple facteur économique. Cette attente fit la misère des salariés. Ils voyaient que les puissants accroissaient leur fortune, que les professionnels nés de la révolution industrielle étaient à l'aise et que leur propre condition ne changeait pas. Toute misère est, pour une part, morale et relative : sans être matériellement plus dépourvus qu'autrefois, les prolétaires étaient plus malheureux, souffrant de voir autrui s'enrichir.

En réalité, la misère prolétarienne s'est perpétuée en Europe

occidentale pour des raisons non économiques. Nous mettrons d'abord en cause le facteur *politique*. A partir de la fin du XVIIIe siècle, la classe bourgeoise jouit de la primauté politique dans les pays en voie d'industrialisation. C'est la consécration d'un long effort pour harmoniser l'Etat avec les fins de la société moderne. Le capitalisme est désormais une forme sociale, et non simplement une forme économique. De ce fait, la minorité capable est sûre que, par l'argent, elle aura le pouvoir et deviendra une élite, un corps fermé, distingué du reste de la société. C'est dire qu'elle veut développer le capitalisme. Mais l'opposition au prolétariat en découle fatalement. En effet, la logique du capitalisme consiste à trouver sans cesse de nouvelles sources de gain monétaire. Le négoce y pourvut longtemps. Puis le machinisme ouvrit une perspective de gain illimité en inaugurant la production à coût décroissant. Seulement le gain est subordonné au débouché, en termes théoriques à l'élasticité de la demande, répondant à un prix toujours plus bas. Alors il faut qu'aucun élément du coût ne vienne entraver la tendance à la diminution du prix de revient, en particulier il faut que la main-d'œuvre ne coûte pas cher et que, pourtant, le chef d'entreprise en trouve aisément. Or nous constatons qu'à cette même époque où le machinisme se répand, l'Etat intervient à la fois pour aider à l'extension du salariat et pour soumettre les salariés aux employeurs. En Angleterre, le Parlement vota à la fin du XVIIIe siècle de nombreux actes de clôture. Cette mesure technique — il s'agit de favoriser la spécialisation de la culture en développant l'habitat isolé — transformait en salariés virtuels d'innombrables ruraux : « Dans une paroisse des Midlands, on opère la réunion de 20 fermes et de terres appartenant à 60 cottages en 4 fermes à pâture que 4 bergers suffisent à exploiter. »[1]. En France, à la même époque, des communaux furent partagés. Bien entendu, l'appropriation privée de toutes les terres chassa les indigents vers les villes. Aux paysans déracinés s'ajoutaient les artisans ruinés par la concurrence des machines. Eux tous proposaient leur force de travail à l'usine, ce qui fait apparaître une explication très simple de la misère des salariés : l'offre de travail dépassait régulièrement la demande, donc son prix était bas.

1. A. Demangeon, *Problèmes de géographie humaine*.

Mais quelques précisions s'imposent. Si l'offre de travail était grande, sa demande l'était aussi, puisque les usines se multipliaient. On aurait dû assister à des poussées successives de l'offre et de la demande, abaissant puis relevant le prix et au total assurant un salaire suffisant. En réalité la deuxième moitié du XVIIIe siècle connut plus souvent le défaut que l'excès de main-d'œuvre. A partir de 1815, au contraire, l'excès de main-d'œuvre est la règle. Il faut considérer en effet qu'au fur et à mesure des progrès techniques le chômage technologique se développe : les premières machines, plus perfectionnées, appellent autant de main-d'œuvre qu'elles n'en libèrent; les suivantes créent du chômage. L'ouvrier, inquiet, accepte un salaire dérisoire. Supposons maintenant un équilibre numérique des offres et des demandes. Le salarié se présentait encore « perdant » pour discuter son contrat parce que le marché du travail était inégalement imparfait du côté de l'offre et du côté de la demande. Aucun patron ni aucun ouvrier ne savait quelles étaient les conditions de travail dans tout le pays; toutefois les patrons, de par leur fonction et leur origine sociale, avaient sur l'état du marché des renseignements dont les ouvriers étaient dépourvus. Ils pouvaient se rencontrer pour convenir de ne pas attribuer plus d'un certain salaire. Bref, tout se passait comme si plusieurs offreurs de travail rencontraient, sur chaque marché, un seul demandeur. Il en eût été autrement si l'Etat était intervenu soit pour assurer le respect de la législation qui interdisait tout accord entre les entrepreneurs comme entre les salariés, soit pour transformer la législation et permettre aux salariés de s'associer et de rétablir l'équilibre avec les employeurs. Or les salariés français attendirent une première satisfaction jusqu'en 1864 et reçurent le droit syndical seulement en 1884. On peut en conclure que l'Etat n'était pas neutre entre les patrons et les ouvriers. Il brisait les grèves plus facilement que les ententes patronales.

Ainsi, la volonté de puissance des capitalistes paraît avoir prolongé la misère prolétarienne au-delà de la première phase d'équipement. Il y aurait eu un relai de l'économie par la politique pour maintenir un niveau de vie populaire, traditionnel sans doute, mais injustifié depuis la production mécanique. Seulement un autre facteur est intervenu. Entre 1750 et 1850, *l'Europe occidentale a changé sa structure démographique*. Les

taux de mortalité ont diminué grâce aux progrès de l'hygiène, surtout à l'invention de la vaccine qui a fait reculer la petite vérole. Les taux de natalité ont augmenté : il est possible que la construction des usines, en faisant apparaître la possibilité de plusieurs salaires pour une même famille, y ait contribué. Il en résulte, par exemple, que le taux d'accroissement annuel de la population anglaise passe de 0,013 (période 1701-1741) à 0,456 (période 1741-1777)[2]. Dans ces conditions, il fallait avant tout précipiter le rythme de l'industrialisation. Des épargnes devaient remplacer, sur une plus large échelle, la réserve initiale. Effectivement, l'argent que les capitalistes prélevaient sur le « minimum vital » ouvrier n'a pas été utilisé par eux à des consommations somptuaires. Il a passé surtout à construire toujours plus d'usines et de machines dans leur pays, puis dans le monde entier. Ainsi ont pu vivre des centaines de millions d'hommes « en surnombre » par rapport au milieu antérieur. De ce fait, les « causes » de la misère prolétarienne, telles que le déséquilibre de l'offre et de la demande de travail, apparaissent sous leur vrai jour. Elles furent l'instrument direct de l'industrialisation — indirectement celui de la révolution démographique — qui convenaient au temps et au lieu. De nos jours, l'emploi d'autres moyens a permis à l'U.R.S.S. de s'industrialiser et de supporter le rythme de son accroissement démographique. Ainsi se résout la contradiction de la production massive et de la longue misère. Le nombre des copartageants grandissait en même temps que le montant à partager. Il convient d'ajouter que ceci n'était pas dû seulement à la « prolifération » ouvrière. L'industrialisation a vu s'accroître en nombre et en importance des classes moyennes distinctes à la fois des capitalistes et des ouvriers, et plus exigeantes que ceux-ci car elles étaient indispensables à la découverte des marchés et à l'organisation des usines.

Ayant analysé les trois facteurs de la condition prolétarienne au XIX[e] siècle : l'investissement, la forme de l'Etat, l'accroissement démographique, nous pouvons dresser le bilan de la première phase de l'industrialisation.

A une certaine date est apparu le moyen d'élever plus d'enfants, et ce moyen a été saisi. Mais le gain ne fut pas net.

2. A. Demangeon, *op. cit.*

Comme le monde n'était pas encore assez riche pour que ces enfants eussent la santé en plus de la vie, la race s'est abâtardie. En outre, les prolétaires ne furent pas consultés. L'épargne, indispensable à la multiplication des richesses et des hommes, fut implicite, forcée, et non consentie volontairement par tous. Pourtant, l'indigence eût été moins sentie, donc la misère moins grande, si les prolétaires avaient pu accepter leur sacrifice. Comme leur consentement manqua à l'expérience, la paix sociale a été compromise pour longtemps.

Tel est le passif du XIX[e] siècle, et plus précisément de l'industrialisation, dans la mesure où elle en est le phénomène moteur.

III. — La phase terminale de l'industrialisation européenne.

Vers 1870 commence, pour l'Occident, la phase où l'industrialisation se sépare de la misère prolétarienne. L'Europe continue à s'équiper, mais l'ensemble des salariés obtient sa suffisance physique et morale. L'analyse des budgets ouvriers en est un irréfutable indice. Le poste alimentation diminue en importance, gagne en qualité. Le poste « divers » s'enfle de dépenses de confort. Le logement s'éclaire. Les meubles se diversifient. De plus, les congés réguliers et souvent payés procurent à l'ensemble du peuple le loisir que lui apportaient les multiples fêtes de l'Ancien Régime. Une voie est ouverte à l'allongement de l'existence, à l'exercice de la liberté, à la naissance de l'esprit communautaire. L'évolution des taux de mortalité résume et précise les progrès de la condition humaine. Dix-neuf enfants sur vingt dépassent leur première année. Soixante pour cent des individus atteignent leur soixantième année[3]. Les raisons de cette amélioration sont nombreuses.

D'abord, le *progrès du rendement*. Son origine est double. D'une part, les ouvriers ne sont plus d'anciens paysans ou artisans, mais leurs fils. Ils se plient à la discipline industrielle. Le taylorisme donne à leur effort un maximum d'efficacité. D'autre part, l'industrialisation accélère son rythme par la simple vitesse acquise. Les débuts comportent obligatoirement des détours assez brefs. Par la suite, ils sont prolongés,

3. Moyenne sur quatre décades du XX[e] siècle pour l'Europe occidentale.

et le rendement est multiplié sans que la dépense augmente en proportion.

Une autre raison économique semble à peine moins importante. Au salaire bas est lié un faible pouvoir d'achat intérieur. Peu importe, tant que l'ouverture des marchés étrangers paraît facile et que la concurrence impose, par ailleurs, un coût aussi réduit que possible. Mais lorsque la concurrence s'affaiblit et que l'on peut moins compter sur l'extérieur, le salaire élevé est souhaitable autant pour l'employeur que pour le salarié.

La stabilisation démographique est une explication du progrès matériel, plus souvent invoquée que démontrée. En pure logique, l'accroissement de la population développe une tendance à faire descendre la courbe du rendement, mais cette tendance est compensée par le progrès de la division du travail. La référence à l'histoire n'est pas plus décisive. La situation des salariés anglais s'est améliorée entre 1870 et 1895, à l'époque du plus grand accroissement démographique de l'Angleterre. A l'inverse, les salariés américains ont élevé leur bien-être, surtout depuis que les quotas d'immigration ont réduit l'accroissement démographique de leur pays.

Une explication plus sûre repose sur l'importance nouvelle attribuée à l'individu. Sans doute le respect de la dignité humaine ne date pas de 1900. Il est certain toutefois qu'au début du capitalisme industriel, la personne du salarié était considérée comme un simple élément de rendement. Or, au cours du XIXe siècle, grâce à la prédication des socialistes et des catholiques sociaux, a pénétré l'idée que l'employeur est responsable de la prospérité de ses salariés. Un pas de plus a été fait, lorsque les gouvernants ont affirmé que les salariés n'avaient pas seulement des droits mais des devoirs, qu'ils devaient participer aux décisions économiques et que l'épargne collective, par exemple, serait désormais volontaire et non plus imposée.

Il serait naïf d'utiliser cet ultime progrès à la seule propagation de la philanthropie. Mais, par suite des changements économiques et moraux, le poids politique des diverses catégories sociales s'est modifié. La bourgeoisie a dû partager le pouvoir avec les représentants du salariat. La législation s'est infléchie dans un sens ouvriérophile.

Immédiatement, les ouvriers organisèrent la mobilité de la force de travail. Ils se présentèrent collectivement en face des employeurs coalisés : l'égalité fut établie dans l'imperfection de la concurrence.

En somme, les pays industrialisés offrent au xxe siècle le spectacle de nations prospères, où l'immense majorité des individus jouissent d'un niveau de vie qui est pour eux un minimum vital, mais pour les trois quarts des humains une consommation infiniment compressible. Ne nous étonnons pas que ceux-ci désirent imiter les occidentaux. Le rappel d'une période où l'industrialisation était liée à la misère prolétarienne ne les arrête pas, car ils espèrent « brûler » cette étape. A l'industrialisation du type « vieux pays » ils opposent l'industrialisation du type « pays neuf ».

IV. — Existe-t-il deux types d'industrialisation ?

L'histoire de l'Europe enseigne que la misère prolétarienne dérive du sentiment que l'industrialisation augmente injustement l'inégalité sociale. Ce sentiment empêche de supporter le niveau de vie traditionnel. Il en résulte une rancune populaire dangereuse pour l'Etat. Est donc seule souhaitable une industrialisation qui éviterait ce reproche en élevant aussitôt le niveau de vie des masses. Elle est aujourd'hui possible selon certains économistes et certains politiques qui tirent leurs arguments soit de la théorie, soit de l'histoire économique.

En effet, les nouveaux venus bénéficieront de l'expérience des anciens et de leur propre jeunesse. Ils sauront quelles erreurs éviter. Ils partiront avec une technique mise au point et auront un outillage homogène. En particulier, ils trouveront plus facilement des capitaux et emploieront plus efficacement leur main-d'œuvre. D'autre part, les capitaux disponibles sont plus abondants aujourd'hui qu'autrefois grâce à l'enrichissement du monde. Alors que les vieux pays ont gardé longtemps l'habitude rurale des bas de laine, les pays neufs réduisent au minimum l'argent oisif. D'autre part, la technique des placements internationaux s'est améliorée depuis cent cinquante ans et fait plus que compenser les entraves mises à la circulation des capitaux par les économies dirigées.

L'utilisation de l'argent paraît donc en progrès. Celle des hommes s'est améliorée plus encore. La main-d'œuvre du XIXe siècle gardait le souvenir des anciennes communautés et s'est résignée lentement à leur dissolution. Sa productivité était faible. Il lui manquait la confiance dans le progrès technique qui stimule nos contemporains. Cette confiance leur a fait accepter une rationalisation qui donne à leur effort son efficacité complète. En outre, toute la main-d'œuvre disponible n'était pas employée : ce gaspillage sera éliminé dans les économies modernes de plein emploi.

Tout n'est pas juste dans cette argumentation, et elle néglige certains aspects du problème. Si l'habitude du bas de laine a été retrouvée de nos jours par les Français, elle a peu gêné l'industrialisation de l'Europe — y compris la France — au XIXe siècle. La réserve de chômeurs avait un intérêt indiscutable. Dans une économie de marché, les variations de la demande sont imprévisibles, brusques et fortes : il est donc économiquement utile d'avoir une marge d'ouvriers disponibles, de même que la S.N.C.F. a un parc de wagons qui servent seulement les jours de pointe. En outre, le départ à zéro présente autant d'inconvénients que d'avantages. L'habileté ouvrière est une sorte de capital qui grossit de génération en génération. Quelle que soit sa confiance dans la technique, une population neuve ne la possède pas. La maturité économique du pays a l'avantage d'inciter l'étranger à investir, parce qu'elle implique que le pays renferme déjà certaines industries. Or, étant donné la complémentarité nécessaire des productions, le coût d'établissement d'une industrie est bien moins élevé, donc le profit bien moins aléatoire dans un pays vieux que dans un pays neuf. Quant à fonder à la fois un ensemble d'industries, quel prêteur étranger sera assez généreux pour le permettre ? Et quels nationaux accepteront de réduire assez leur consommation pour dégager l'épargne suffisante ? Ainsi, la possibilité d'une industrialisation-éclair, sans douleur, ne paraît pas démontrée en logique. Mais ses partisans se réfèrent aussi à l'histoire. Le pays le plus industrialisé du monde, les Etats-Unis, n'a jamais prolétarisé ses ouvriers. L'U.R.S.S. s'est industrialisée en douze ans, autant que l'Occident en cent. Ces exemples doivent être considérés de près.

Il est exact que l'ouvrier américain, en 1830 déjà, touchait

un salaire convenable. Mais l'histoire de son pays ne peut se comparer à aucune autre, et il est impossible que cette histoire se répète dans les pays qui commencent à s'industrialiser. Les Américains ont d'abord bénéficié de l'espace, une étendue quasi infinie, donc gratuite, qui empêchait de jouer la loi de Ricardo. De façon plus concrète, cette immensité disponible limitait vers le bas la rémunération de l'ouvrier, toujours tenté, presque toujours capable de devenir colon. Le sol renfermait des ressources naturelles abondantes et variées. La main-d'œuvre était toute dressée et de choix : l'accroissement démographique par immigration est économiquement supérieur à l'accroissement par natalité, puisque le pays d'origine supporte les frais de l'apprentissage [4]. L'attitude du travailleur américain était exceptionnellement favorable au rendement : en effet, les émigrants qui avaient vécu malaisément en Europe et qui voyaient les ressources de l'Amérique ont considéré le travail dans leur nouveau pays comme une manifestation de vitalité, presque comme un plaisir. Ils ont inauguré une civilisation travailliste qui leur est particulière. Enfin, si la misère ouvrière n'a jamais été en Amérique ce qu'elle fut en Europe, on n'en déduira pas que l'industrialisation ait été toujours et pour tous agréable. Les années 40 furent très sombres. Les taudis, l'analphabétisme, les longues journées de travail, durèrent des décades, tandis que les esclaves formaient une réserve aussi corvéable que les plus déshérités des Européens.

L'U.R.S.S. est un faux exemple. On suppose que son industrialisation est plus rapide que celle de l'Europe, mais la technique statistique (des pourcentages seulement) ne permet pas de connaître le niveau atteint. Le cadre est exceptionnel : espace, ressources illimitées, réserve infinie de main-d'œuvre, et l'efficacité que permet un régime totalitaire. La misère y existe comme elle existe en Europe, et nul ne peut prévoir quand elle prendra fin.

En outre, il est d'autres exemples d'industrialisation sur lesquels les optimistes gardent un silence prudent. L'Inde a commencé à s'industrialiser pendant la guerre de 1914. En 1948, elle détient les records mondiaux de mortalité infantile, de tuberculose et de peste. La vie humaine dure vingt-trois ans. La semaine de travail est de soixante-dix heures. Les habi-

4. Voir calculs du professeur Gini.

tations et les ateliers sont également des taudis. L'Egypte s'industrialise, elle aussi. La mortalité infantile est de 14 %. Les maisons de boue séchée commencent dans les grandes villes; 72 % des Egyptiens sont inaptes au service militaire. L'analphabétisme est général.

***

En définitive, on ne peut fonder une théorie sur l'exemple de pays initialement vides d'hommes et riches en ressources. L'industrialisation ne peut élever aussitôt le bien-être des masses. La raison en est autant démographique et politique que proprement économique. D'abord, toute industrialisation s'accompagne d'expansion démographique. L'Inde a sans doute gagné 100 millions d'habitants depuis trente ans. Le même délai a vu le nombre des Egyptiens augmenter de 30 %. Gain national mais manque à gagner individuel. D'autre part, l'industrialisation se réalise sous une dictature qu'exerce, soit l'entrepreneur capitaliste, soit le fonctionnaire planiste. Or, toute dictature pèse sur les faibles. Bien entendu, l'un et l'autre phénomènes ont des causes repérables. Les sceptiques expliqueront le premier par l'imprévoyance humaine que favorise l'éclatement du cadre traditionnel, les idéalistes par l'acte de foi au progrès. Le second phénomène s'interprète plus sûrement. Une révolution technique brise l'harmonie sociale antérieure et rejette les masses dans un état d'immaturité relative. L'établissement d'une autorité absolue est alors nécessaire pour assurer le progrès. Il fallut à l'Occident l'absolutisme bourgeois pour que soient ruinée la production à petite échelle et concentrés les travailleurs. D'autres absolutismes peuvent amener le même résultat pourvu que le pouvoir soit aux mains des efficients. Mais on ne peut sans dictature changer des habitudes ancestrales. Et il n'existe pas d'absolutisme économique sans absolutisme politique, c'est-à-dire, pour nous Occidentaux, sans oppression des masses. Le temps allège la dictature en rendant perceptible le progrès de la richesse. Mais avant que l'expérience industrielle ou l'éducation politique aient appris à l'ensemble du peuple le sens de la révolution technique, il y a nécessairement misère prolétarienne, par indigence et par incompréhension. L'étape est inévitable. Le progrès a toujours sa rançon.

J. Valarché.

THÉORIE DU PROFIT

Introduction.

Le profit apparaît comme difficile à définir de façon précise et générale, mais il n'en est pas moins une notion intuitive assez claire. Lorsque l'analyse économique a dégagé la fonction d'entrepreneur, celui qui assume la responsabilité d'une entreprise, règle le débit de sa production et lui trouve des débouchés, le profit apparaît comme la part propre à cet entrepreneur, la récompense poursuivie par son activité spécifique. Le profit, sanction du risque et de la prévision, se distingue ainsi nettement de la rétribution de la fonction de direction, qui est de la nature d'un traitement.

Dans la pratique, malheureusement, cette distinction est doublement obscurcie. Dans les entreprises personnelles, le chef d'entreprise différencie rarement son traitement propre et le profit qui lui revient en tant qu'entrepreneur. Dans les sociétés anonymes, par contre, la rétribution de la fonction de direction est nettement distinguée du profit, ou bénéfice. Mais c'est la fonction d'entrepreneur qui se dilue dans la masse des actionnaires, à qui revient en principe le profit. Le rôle propre de l'entrepreneur étant assuré par le conseil d'administration, ce ne sont plus que les tantièmes des administrateurs qui répondraient à la définition classique du profit.

Ces incertitudes nous amèneront à préciser avec rigueur le champ d'application des définitions du profit que nous utiliserons, ce qui ne pourra se faire qu'au moyen de modèles économiques exactement définis. Il restera ensuite, selon la méthode générale, à comparer ces modèles à la réalité économique historique et actuelle, pour y retrouver les notions précises définies sous la complexité des apparences.

Nous nous contenterons pour le moment de la définition pratique la plus courante du profit : l'excès du prix de vente sur le prix de revient, sans approfondir encore les difficultés soulevées par cette dernière expression.

Un fait apparaît alors évident, et qui a frappé de tout temps l'attention des économistes : la possibilité d'apparition simultanée de profits dans toutes les branches de l'activité économique. D'où provient, plus généralement, dans la répartition des richesses produites, la part de l'entrepreneur, qu'on appelle profit, moteur de son activité ?

A ces questions, l'histoire des doctrines économiques a fourni deux grands types de réponses, qu'on pourrait synthétiser ainsi : le profit est fondé sur le fait marginal, lui-même déduit de la loi de rendement décroissant, et manifesté par ce qu'on a pu appeler la rente de l'entrepreneur — le profit est fondé sur le fait d'exploitation, lui-même déduit de la théorie de la valeur-travail, et manifesté par le sur-travail et la plus-value correspondante.

A ces deux réponses classiques, et sans méconnaître la réalité des faits marginaux ou des faits d'exploitation, nous voudrions substituer une théorie nouvelle de l'explication fondamentale du profit, théorie fondée simplement sur la considération effective du circuit économique et du système d'échanges qui y est pratiqué. La comptabilisation de ce système d'échanges nous fera apparaître une propriété comptable particulière aux biens durables, où se révélera la source essentielle de la masse des profits comptables : l'origine historique et technique du profit en sera éclairée.

Simultanément, notre analyse confirmera l'intuition assez vague, née de la diversité des définitions usuelles du profit (en particulier de la différence entre le profit des entreprises personnelles et celui des sociétés anonymes), selon laquelle la notion même du profit a évolué, on a continué à désigner par un même mot des phénomènes économiques qui allaient se différenciant. Nous indiquerons en effet que, dans l'histoire du dernier siècle, deux processus économiques différents se sont juxtaposés pour constituer les profits au sens juridique. De ces deux processus, que nous définirons plus loin, l'un est l'effet *d'enrichissement*, l'autre l'effet de *distribution*.

On peut reconnaître une évolution progressive : lorsque la

théorie du profit a été formulée tout d'abord, au temps de Ricardo et de Marx, la structure de la société économique conduit à identifier profit total et enrichissement social. Avec l'évolution de cette structure au XIX[e] siècle, l'effet de distribution prend une importance croissante, et le terme profit se trouve appliqué hors de son domaine initial.

Il sera commode, pour suivre cette évolution, de considérer tout d'abord un milieu économique semblable à celui qu'ont connu les illustres théoriciens cités, milieu que nous schématiserons par les caractères suivants, que nous introduirons dans notre modèle de travail : les fonctions d'entrepreneur et de capitaliste ne sont pas encore distinguées, l'activité économique se répartit entre des entreprises personnelles, à la tête de chacune desquelles un entrepreneur capitaliste paye des salaires, achète à d'autres entrepreneurs des consommations industrielles, gère et développe son capital, et poursuit un profit maximum. Les salariés, d'autre part, dépensent tous leurs salaires en consommations diverses.

Modèle du circuit économique.

Ceci étant posé, le modèle de circuit économique que nous adopterons en première approximation est le suivant : il s'agira d'un système fermé, sans échanges avec l'extérieur. L'activité économique y consistera en la production de M biens, marchandises ou services, désignés par les lettres A, B ..., M; ils comporteront des biens de consommation privée, parmi lesquels certains sont des biens durables, tels que les immeubles; des biens de consommation industrielle, tels que matières premières et produits mi-finis, énergie sous différentes formes, transports; des biens de capital, tels qu'usines, machines, etc.

L'ensemble des entreprises concourant à la production d'un bien A constitue ce que nous appellerons le *groupe de producteurs* de A. Au cours d'une période convenablement choisie dans la définition du circuit économique, une quantité q_A du bien A est produite par le groupe de producteurs et vendue à ses usagers finaux, qu'ils soient consommateurs privés ou entrepreneurs qui utilisent A pour leur propre production. L'hypothèse restrictive, que nous lèverons par la suite, selon laquelle tout

ce qui est produit est vendu — il n'y a pas de variation de stocks détenus par les vendeurs (par contre, il peut y avoir variation des approvisionnements détenus par les acheteurs) — définira un système d'échanges que nous dirons *complet*. Le prix de vente moyen du bien A au cours de la période considérée sera désignée par p_A.

La notion de circuit économique implique un cycle permanent de production, de vente, de consommation de tous les biens — les mêmes individus étant à la fois producteurs d'un bien, tels que A et consommateurs de tout ou partie des M biens produits. En outre, tout membre de la société est rattaché à l'un des groupes de producteurs, soit comme entrepreneur ou salarié, soit comme appartenant à la famille d'un entrepreneur ou salarié (ou éventuellement comme « retraité » de la profession).

D'autre part, il s'agit d'un milieu économique évolué où la production est conçue en vue de la vente. Il peut s'y rencontrer des faits d'auto-consommation, tels que des paysans consommant leurs propres produits, mais de tels faits sont secondaires. Notre modèle initial ne comporte pas d'intérêt proprement dit, donc il n'existe pas de classe de rentiers indépendants des groupes producteurs. Il n'existe pas non plus d'obligataires, ni d'actionnaires, puisque l'entrepreneur par hypothèse travaille avec son propre capital.

Le modèle comporte une monnaie, et peut même comporter un développement assez poussé du système monétaire, puisqu'il y a : d'une part, monnaie-espèces (que nous supposerons monométallique), dont la quantité s'accroît par production de métal précieux M assurée par le groupe de producteurs de M, et, d'autre part, une monnaie fiduciaire (billets de banque et comptes chèques) émise par un système bancaire approprié.

L'ensemble des banques constitue un groupe de producteurs qui produit et vend le service bancaire B et assure par ses dépôts, avances, émissions de billets et règles de couverture le contrôle de la circulation monétaire. Nous aurons à distinguer dans ce qui suit la monnaie *produite*, monnaie métallique dont la quantité résulte d'un processus de production analogue à celui de tout autre bien, et la monnaie *créée*, monnaie fiduciaire dont la quantité dépend de la politique et des décisions des autorités monétaires.

Notre modèle ne comporte pas pour le moment d'Etat, c'est-

à-dire ni impôts, ni fonctionnaires, ni travaux publics d'intérêt général, etc. Ceci pour simplifier l'énoncé initial et la démonstration des théorèmes fondamentaux. Mais cette lacune sera comblée par la suite, ce qui conduira à des conclusions importantes.

Le modèle enfin, et c'est là un point essentiel, comporte l'usage du *paiement différé*, assuré par des reconnaissances de dettes, constituant des créances détenues par le vendeur sur l'acheteur, telles que des traites[1]. Le modèle fournit donc une représentation schématique de ce qu'on a nommé la loi des débouchés généralisés : « Les produits s'échangent contre des produits et des promesses. » Ces promesses sont libellées en monnaie. Mais puisque le modèle ne contient pas encore la notion de l'intérêt, elles sont donc en fait, si l'on va au fond des choses, des promesses de livraisons futures de marchandises ou services : le temps est ainsi introduit dans le dénouement des transactions — conformément à la réalité économique — et le seul fait de cette introduction entraîne des conséquences fondamentales.

Il convient ici de définir le terme *d'enrichissement*, que nous réservons exclusivement à désigner l'accroissement de valeur des biens *matériels* possédés par un individu ou une collectivité. S'il s'agit de la société économique tout entière, nous parlerons d'enrichissement social : c'est, pour une période convenue, la différence (si elle est positive) des valeurs du stock de tous les biens matériels, durables et non durables, existant dans la société à la fin et au début de la période.

Représentation mathématique du circuit économique.

Un formalisme commode et d'une grande souplesse permet de représenter mathématiquement le circuit économique tel que nous venons de le décrire, formalisme qui se prête d'ailleurs aux extensions les plus diverses permettant de serrer la réalité

1. On peut concevoir que la bonne fin de ces engagements soit garantie par les banques, garantie qui fasse partie du « service bancaire ». De même, les avances bancaires peuvent donner lieu au paiement d'une prime qui fasse aussi partie du service bancaire. Mais le modèle ne comporte pas de détenteurs privés de capitaux monétaires qui les prêtent à intérêt. Tous ces points sont d'ailleurs sans importance pour les résultats que nous avons en vue.

de plus en plus près par des modèles de plus en plus riches — comme nous en donnerons quelques exemples.

Il s'agit de l'établissement, pour chaque groupe de producteurs, d'une *équation-bilan* figurant son activité économique au cours de la période de base, l'ensemble de toutes les équations-bilans pour tous les groupes de producteurs formant un système qui représente la totalité des transactions constituant le circuit économique.

Une équation-bilan se fonde sur une comptabilité-matières qui serait tenue par le groupe de producteurs considéré, par exemple le groupe de A. D'une part, il a produit et vendu Q_A du bien A. D'autre part, au cours de la période, il a acheté, à des titres divers, les quantités (AA) du bien A, ... (BA) du bien B, ... (MA) du bien M. Ces achats ont pu être effectués par les membres du groupe A individuellement, à fin de consommation immédiate, et donc payés par leurs salaires et traitements. Ou bien ils ont été effectués par les entrepreneurs du groupe A, soit pour assurer la production de A, à titre de consommations industrielles, soit pour développer leurs investissements, et payés, soit sur le produit des ventes de A, soit par prélèvement sur leurs encaisses métalliques ou fiduciaires, appel au crédit bancaire ou reconnaissances de dettes.

Un symbole tel que (CA) groupe toutes les quantités du bien C acquis par des membres du groupe A à un titre quelconque. Il en est ainsi en particulier pour le métal monétaire M qui figure dans le symbole (MA).

Ceci étant, l'équation-bilan du groupe A groupe l'ensemble en valeurs de tous ces achats et ventes effectués. Elle s'écrit :

$$(1) \qquad p_A . q_A = p_A .(AA) + p_B .(BA) + \ldots + p_M .(MA) + S_A.$$

Y figurent les prix p_A, ... p_M auxquels ont été effectuées les transactions en question. Le premier membre représente la valeur des ventes, le second membre (à l'exclusion du dernier terme S_A) la valeur des achats. Le dernier terme S_A — que nous appellerons *solde monétaire* du groupe A — représente les moyens monétaires, au sens général, par lesquels les producteurs de A ont pu balancer leurs comptes, établir un bilan : si la valeur de leurs achats a dépassé celle de leurs ventes, S_A est négatif et représente une diminution des encaisses fiduciaires des membres du groupe (nous mettons à part les encaisses métal-

liques pour des raisons de commodité), ou un accroissement des dettes envers les banques ou les entrepreneurs des autres groupes. Si la valeur de leurs ventes a dépassé celles de leurs achats, au contraire, les membres du groupe A ont accru leurs encaisses ou leurs créances : S_A positif représente cet accroissement. S_A est donc bien de la nature d'un solde, et comme il représente des avoirs (billets, comptes bancaires, créances) libellés en monnaie, nous avons choisi le terme de solde monétaire pour le désigner.

Il faut ensuite considérer les M équations analogues à l'équation (1), écrites pour les M groupes de producteurs :

$$(2) \qquad p_H . q_H = p_A .(AH) + p_B .(BH) + \ldots + p_M .(MH) + S_H . \qquad (H = A \ldots M).$$

Chacune introduit de même un solde monétaire S_H relatif au groupe correspondant, positif ou négatif.

L'ensemble des équations (2) introduit un ensemble de symboles tels que (HK) (quantité du bien H achetée par le groupe de producteurs du bien K) qui représentent en nature toutes les quantités de biens (marchandises ou services) effectivement échangés par les différents groupes de producteurs qui concourent à l'activité économique : nous dirons que l'ensemble des (HK) et des productions totales q_H constitue un *système d'échanges*.

Il nous reste à exprimer des conditions évidentes qui s'imposent à tout système d'échanges possible, à savoir que le total des quantités achetées est égal au total des quantités vendues. Ce sont les équations :

$$(3) \qquad q_H = (HA) + (HB) + \ldots + (HM) \qquad (H = A \ldots M).$$

L'ensemble des équations (3) et (2) représente en quantités et en valeurs l'ensemble des transactions qui ont constitué le circuit économique dans la période considérée.

On tient compte simplement des faits d'auto-consommation (produit A directement consommé par le producteur, sans qu'il y ait lieu à vente-achat) par la convention d'achats-ventes fictifs, l'acheteur et le vendeur étant la même personne, effectués au prix du marché et introduits dans les symboles (HK).

On remarquera que la représentation ici donnée du circuit

économique est proche de la réalité comptable, avec toutefois une certaine schématisation, point sur lequel nous reviendrons. Elle correspond d'assez près aux recherches récentes sur l'établissement de bilans économiques, sur les répartitions du revenu national et aussi sur les structures industrielles. Le caractère schématique du modèle proposé est compensé par les résultats théoriques importants qu'il permet de dégager.

Théorèmes fondamentaux du circuit économique.

La représentation ci-dessus du circuit économique tire sa valeur du fait qu'elle est cohérente. Pour cela, il faut et suffit que l'ensemble des équations-bilans (2) soit *compatible*, ou encore que cet ensemble constitue un système d'équations au sens mathématique, c'est-à-dire susceptibles d'être vérifiées simultanément lorsqu'on substitue des valeurs définies aux différents symboles qui y figurent, ces valeurs étant, d'autre part, soumises aux conditions que leur imposent les définitions mêmes des symboles qu'elles remplacent. Les théorèmes fondamentaux que nous avons en vue établissent cette compatibilité, et permettront, par suite, de traiter du circuit économique selon un modèle mathématique représenté par un système d'équations (par opposition avec un modèle empirique qui serait représenté seulement par un ensemble de relations statistiques juxtaposées, dont la cohérence ne serait pas assurée).

Le premier théorème est le suivant : *Etant donné un système d'échanges, à tout système de prix pratiqués dans les échanges correspond un système de soldes monétaires positifs et négatifs se faisant équilibre.*

Se donner le système d'échanges, c'est se donner les q_A ..., q_H et les parenthèses (HK) qui le définissent. Un système de prix quelconques p_A, ... p_M ayant été pratiqués au cours des échanges, les équations (2), où l'on a introduit ce système de prix, définissent les différents soldes monétaires S_H. Le théorème exprime qu'ils se font équilibre, c'est-à-dire que leur somme algébrique est nulle. Ceci se voit immédiatement en ajoutant membre à membre les M équations (2), et tenant compte des équations (3) vérifiées par hypothèse.

Ceci exprime bien la compatibilité des bilans de tous les grou-

pes de producteurs, en ce que l'accroissement de créances des uns est compensé par l'accroissement de dettes des autres : ce qui est évidemment nécessaire, puisque dans un système économique fermé toute créance a une dette en contrepartie; en particulier, tout accroissement d'encaisse fiduciaire, billets ou dépôts, a pour contrepartie un accroissement égal des engagements bancaires.

On voit pourquoi nous avons mis à part la monnaie métallique, monnaie produite, en vue de l'énoncé simple du théorème ci-dessus. Si nous avions groupé les encaisses métalliques avec les soldes monétaires, il eût fallu dire que la somme algébrique des nouveaux soldes ainsi définis devait être égale à la valeur de l'or nouvellement produit.

Le théorème a un corollaire intéressant, qui s'énonce ainsi :

Corollaire : *Etant donné un système d'échanges, à tout système qu'on se donne de soldes monétaires se faisant équilibre correspond un système, et un seul, de prix qui assure les échanges donnés en laissant les soldes monétaires donnés.*

On part encore d'un ensemble donné de q_A, ... q_M et de parenthèses vérifiant les conditions (3). On se donne, en outre, un système de nombres purs S_A, ..., S_M dont la somme algébrique est nulle :

$$(4) \qquad S_A + S_B + \ldots + S_M = 0.$$

Si l'on écrit alors les M équations (2) en y considérant les prix p_A, ... p_M comme des *inconnues*, le corollaire exprime que le système d'équations (2) admet une solution *unique* en les p, si l'on fait la convention que l'un des p, *par exemple* p_M, est pris égal à l'unité.

Cette convention est nécessaire pour que les nombres purs donnés S_A, ..., S_M puissent être nommés soldes monétaires.

Le corollaire se démontre en remarquant que les M équations (2), qu'on peut écrire :

$$(2)' \qquad - p_A.(AH) - p_B.(BH) \ldots + p_H\,(q_H - (HH) \ldots - p_M\,(MH) = S_H$$

forment un système de Kramer à seconds membres en les inconnues p_H, dont le déterminant est nul d'après (3).

Le système est indéterminé et non incompatible parce que les seconds membrs S_A, ..., S_M vérifient (4), c'est-à-dire la même

relation que celle qui existe entre les éléments des différentes colonnes du déterminant du système. Les M équations (2)′ se réduisent donc à M — 1 indépendantes, l'on peut prendre l'un des p arbitrairement, soit $p_M = 1$ et les M — 1 équations indépendantes restantes donnent ensuite pour les p_H (H = A, ..., L) un système de valeurs bien déterminé et unique, comme solutions d'un système de Kramer à seconds membres d'ordre M — 1 et de déterminant en général non nul [2].

Arrêtons-nous un instant sur la signification économique du théorème ci-dessus et de son corollaire. Ces énoncés garantissent ce qu'on pourrait appeler la *liberté mathématique* des prix, moyennant l'usage de la monnaie et du crédit. Considérant ex-post un certain système d'échanges en nature qui a eu lieu effectivement, on constate qu'il s'est effectué selon certains prix, et qu'il en est résulté une certaine répartition des soldes monétaires : certains groupes de producteurs, à côté de leurs acquisitions en nature, ont vu s'accroître le montant des promesses qu'ils détiennent; d'autres, par contre, se sont endettés.

Le théorème exprime que ces mêmes ventes et mêmes achats en nature auraient pu s'effectuer suivant tout autre système de prix que celui qui a été effectivement pratiqué, avec cette différence qu'alors les soldes monétaires n'auraient pas été les mêmes. Un énoncé équivalent du théorème serait : à tout système de prix correspond un système, et un seul, de soldes monétaires, créances et endettements se compensant, grâce auquel les échanges en nature donnés peuvent s'effectuer à ces prix.

Dans un système économique où le crédit n'existerait pas, les soldes monétaires ne pourraient consister qu'en monnaie produite, acquise ou perdue. La liberté mathématique des prix resterait en principe la même, puisque tout système de prix aurait pu être obtenu avec des transferts appropriés de monnaie produite d'un groupe à l'autre. La liberté économique des prix serait cependant restreinte par le fait qu'il serait impossible à un groupe de céder plus de monnaie qu'il n'en possédait effectivement au début de la période. Ainsi, certains systèmes de

2. Les inconnues étant ici des prix, il faut imposer la condition supplémentaire que la solution soit un ensemble de nombres positifs. Une telle condition entraîne certaines restrictions sur les données-échanges en nature et soldes monétaires — restrictions d'ailleurs très larges et qui ne portent pas sur l'aspect économique du problème. Cf. sur un problème analogue une étude mathématique de l'abbé Potron (*Annales de l'Ecole Normale Supérieure*, t. 30, 1913, p. 53 à 76).

prix, algébriquement possibles, sont économiquement rendus impossibles en l'absence de crédit. On comprend ainsi le sens exact qu'il faut donner à cette remarque banale que l'extension du crédit a conféré une *souplesse* accrue aux transactions.

Profit total.

Nous sommes dès maintenant en mesure de faire la théorie du *profit total* qui apparaît en comptabilité dans le modèle que nous avons adopté : au cours de la période étudiée, le *profit total réalisé par l'ensemble des entrepreneurs est égal à l'enrichissement social.*

L'enrichissement social est formé pour partie d'enrichissements privés, pour partie d'enrichissements d'entreprises. Un enrichissement privé est l'accroissement des biens matériels détenus par un individu à fin de satisfaction personnelle. Un enrichissement d'entreprise est l'accroissement des immobilisations de cette entreprise, c'est-à-dire de ses investissements et approvisionnements. Il s'agit, bien entendu, toujours d'un accroissement net, compte tenu de la dépréciation de l'existant ancien au cours de la période : pour l'entreprise, immobilisations nouvelles moins *dépréciation* des anciennes.

Pour le modèle schématique que nous considérons, il n'y aura pas de différence essentielle, pour un entrepreneur déterminé, entre son enrichissement privé et celui de son entreprise : qu'il s'agisse d'une maison qu'il a acquise ou d'un bâtiment nouveau pour sa ferme ou son usine, ce sera, dans les deux cas, un accroissement de ses biens de capital; la différence d'usage, satisfaction ou production, est ici secondaire. Nous pourrons grouper les deux types d'enrichissements pour chaque entrepreneur (par hypothèse, les salariés consommant leurs revenus ne peuvent dans le modèle participer à l'enrichissement privé) et les désigner du terme unique d'enrichissement individuel.

Etudions maintenant la relation entre l'enrichissement individuel et le profit individuel d'un entrepreneur, qui ne sont nullement des notions équivalentes. Pour les comparer, nous allons tout d'abord séparer, dans l'équation-bilan du groupe de producteurs, les équations-bilans analogues relatives à chaque entreprise du groupe, dont la réunion constitue l'équation-bilan

du groupe. Considérons une telle équation-bilan d'entreprise.

Faisons la convention que l'entrepreneur s'est versé à lui-même un salaire qui a servi à assurer sa consommation privée.

Prenons tout d'abord le cas d'un entrepreneur qui, au cours de la période considérée, n'a pas emprunté pour accroître ses immobilisations. L'équation-bilan lui permettra d'établir son compte de Profits et Pertes. D'un côté, il aura le total de ses ventes. De l'autre, le total des dépenses effectuées par lui et ses salariés, et un solde monétaire.

Tirons le profit de cette équation-bilan. Le prix de revient est constitué par la consommation industrielle (matières premières, énergie utilisée, transports, etc.), par les salaires et par la dépréciation du capital. La consommation industrielle est une destruction de biens qui figurent au second membre. Les salaires, y compris celui de l'entrepreneur, ont servi à l'achat de biens consommés. Ainsi, le prix de revient total sera représenté par la valeur des biens consommés ou détruits par usage au second membre de l'équation, plus la dépréciation. Le profit, différence entre la valeur des ventes et ce prix de revient, est alors égal à la valeur des biens acquis et non détruits au second membre, diminuée de la dépréciation, et augmentée algébriquement du solde monétaire.

On retrouve bien la définition usuelle du profit pour le cas schématique qui nous occupe. Car les biens subsistant au second membre sont :

1° Les biens durables acquis par l'entreprise (investissements) et l'accroissement d'approvisionnements. Si l'on en retranche la dépréciation, on a l'accroissement net des immobilisations de l'entreprise, qui, ayant été payé au moyen du produit des ventes, par autofinancement, constitue bien un profit.

2° L'enrichissement privé de l'entrepreneur, les biens durables qu'il a pu acquérir en sus de sa consommation, avec les sommes qu'il a retirées de l'entreprise : sa consommation étant un salaire, c'est là encore un profit.

3° Enfin, le solde monétaire, qu'il constitue un accroissement des liquidités ou du portefeuille de l'entreprise, ou du patrimoine monétaire de l'entrepreneur (cas à peine différent ici), rentre évidemment dans les profits ou pertes au sens usuel.

En résumé, lorsque l'accroissement d'immobilisations a été payé par le produit des ventes, le profit individuel est égal à l'enrichissement individuel, augmenté algébriquement du solde monétaire.

S'il y a eu endettement de l'entrepreneur pour accroître ses immobilisations, l'équation-bilan renferme davantage qu'un compte de Profits et Pertes. Dans les bilans usuels, en effet, un accroissement du passif *balancé* par un accroissement d'investissements ne figure pas au compte de Profits et Pertes, mais au compte de Capital : notre équation-bilan, fondée sur le rapprochement des achats et ventes en nature, condense donc plusieurs rubriques des bilans usuels. Pourtant, la conclusion ci-dessus reste valable : le profit individuel reste égal à la somme algébrique de l'enrichissement individuel et du solde monétaire.

Au second membre en effet de l'équation-bilan, l'enrichissement est maintenant la somme de l'enrichissement payé par les ventes et de l'enrichissement payé par emprunt. Le solde monétaire, par contre, est maintenant la différence du solde du compte Profits et Pertes obtenu tout à l'heure et du montant de cet emprunt. La somme algébrique de l'enrichissement et du solde monétaire reste donc inchangée, et égale, comme précédemment, à la différence du prix de vente et du prix de revient, c'est-à-dire au profit.

Du moment qu'il est toujours vrai que le profit individuel est égal à la somme algébrique de l'enrichissement individuel et du solde monétaire, on voit, par une simple sommation étendue à toutes les entreprises, c'est-à-dire à toute la collectivité économique, que le profit total est égal à l'enrichissement total, ou enrichissement social, puisqu'il a été établi que le total des soldes monétaires est nul.

Ce résultat simple est important, il ne sera pas sans intérêt d'en donner une autre démonstration, moins détaillée, mais plus intuitive. Elle repose sur la propriété essentielle des biens *durables* du point de vue comptable : de par leur nature même, ils subsistent au moment de l'établissement du bilan comptable et constituent un *actif* qui balance exactement la dépense qu'ils ont causée, que cette dépense ait été imputée sur les recettes de l'entreprise (autofinancement) ou qu'elle ait été payée par les ressources d'un emprunt (création d'un passif en contrepartie de l'actif ci-dessus).

Ceci étant, le profit d'un entrepreneur, qui n'apparaît que lorsque tous les salaires et consommations industrielles ont été payés, c'est-à-dire toutes les destructions par usage et consommation effectuées, ne peut prendre que deux formes : accroissement des biens de capital ou du patrimoine monétaire. Tout accroissement net du capital payé par les ventes est un profit ; tout emprunt qui paye un accroissement de capital n'est pas une perte (emprunt *balancé*). Les soldes monétaires positifs représentent un profit. Les soldes monétaires négatifs ne représentent une perte qu'autant qu'ils ne sont pas balancés, qu'il n'y a pas un accroissement d'actif immobilisé en contrepartie. Le total des soldes monétaires positifs et négatifs ne représente donc pas un profit total nul, mais un profit égal aux biens de capital payés par emprunt. On trouve donc comme profits : d'une part, l'accroissement total du capital payé par les ventes ; de l'autre, l'accroissement total du capital payé par l'emprunt.

En tout, on obtient l'accroissement total (net) du capital ou enrichissement social. Cet enrichissement social comprend en particulier, d'après nos conventions, le total de la monnaie produite introduite dans le circuit économique au cours de la période étudiée : c'est un bien durable parmi les autres.

La démonstration ci-dessus soulève une objection mineure, du fait que la consommation d'un entrepreneur peut varier avec le profit qu'il envisage, ne pas rester égale au salaire qu'il s'alloue, soit qu'il consomme davantage, soit qu'il épargne une partie de ce salaire, sous forme de monnaie ou de biens durables. Ceci entraînera des écarts du second ordre entre le total des profits comptables et celui de l'enrichissement social. Mais la convention adoptée, qui revient à inclure les dépenses de consommation de l'entrepreneur dans le prix de revient, est raisonnable, et l'incertitude qu'elle crée sur la définition de celui-ci peut être négligée.

Variation des stocks.

Le résultat fondamental auquel nous sommes parvenus, de l'égalité globale profit-enrichissement pour le modèle étudié, subsiste si on lève la restriction d'échanges complets, c'est-à-dire si l'on admet la variation des stocks aux mains des ven-

deurs pendant la période de base. En ce cas, si ces stocks ont augmenté, l'enrichissement social s'est accru d'autant : ce sont bien là des biens matériels dont la quantité possédée a augmenté. D'autre part, les profits se sont aussi accrus d'autant. On reconnaît là la pratique ordinaire de la comptabilité, qui consiste à ajouter au profit déduit des ventes et des frais (output et input) la variation de la valeur d'inventaire du stock.

L'égalité profit total-enrichissement social est donc conservée, et la restriction d'une production égale à la vente est levée

Pourquoi ne l'avoir levée qu'après coup, et n'avoir pas introduit dès l'abord la variation des stocks dans les équations du circuit économique ? Pour deux raisons, pratique et théorique.

Il eût été possible d'introduire, dans chaque équation-bilan d'entreprise, au premier et au second membre, la variation de ces stocks : par convention, l'entreprise se serait vendue ces stocks à elle-même. Mais il eût été contraire à la réalité comptable de décompter au prix des ventes pratiquées cette vente conventionnelle.

Les stocks sont, en fait, décomptés au prix d'inventaire, généralement inférieur au prix de vente pratiqué. (C'est à ce prix d'inventaire qu'il faut estimer la valeur des stocks qui s'ajoute à l'enrichissement social.) Pratiquement donc, les équations-bilans auraient été inutilement alourdies par la nécessité de séparer la production q_A en deux parties q'_A et q''_A, l'une vendue effectivement et comptée au prix réel p_A, l'autre s'ajoutant algébriquement au stock et comptée au prix d'inventaire p''_A, le terme p''_A et q''_A se retrouvant au second membre de l'équation-bilan comme variation du capital de l'entreprise sous forme de stock.

Théoriquement, l'introduction des paramètres supplémentaires tels que p''_A dans le système des équations du circuit fait disparaître la correspondance biunivoque du système des prix et du système des soldes monétaires qui fait l'objet des théorèmes démontrés plus haut. A cause de son importance théorique, nous avons préféré présenter un modèle à échanges complets, ou encore fixer l'attention sur les quantités vendues plutôt que les quantités produites : le point est sans importance pour la théorie du profit exposée ici; il n'en est pas de même pour d'autres théories auxquelles se prête le cadre mathématique fourni par ce modèle.

L'ETAT DANS LE CIRCUIT ÉCONOMIQUE.

Le modèle de société économique que nous avons envisagé jusqu'à présent ne comportait pas d'Etat. En utilisant le même formalisme, il est possible de construire un modèle plus complexe capable de mettre en évidence le rôle joué par l'Etat dans la comptabilité générale de la production, et en particulier dans la détermination du profit total.

Assignons pour cela à l'Etat une équation-bilan particulière établie par analogie avec les équations-bilans ordinaires. Le premier membre en représentera les recettes de l'Etat constituées par les impôts, directs ou indirects, qui remplaceront le produit des ventes pour un groupe de producteurs ordinaire. Le second membre renfermera de même les dépenses de l'Etat et un solde monétaire résultant qui balance les comptes. Les dépenses à envisager ici sont : d'une part (analogues aux salaires), les traitements des fonctionnaires, que nous supposerons encore consacrés à payer leurs consommations privées; d'autre part (analogues aux consommations industrielles), les frais de fonctionnement des services publics et des administrations et aussi (analogues aux investissements des entreprises) les investissements d'Etat, tels que travaux publics, bâtiments d'administration, stocks d'armements, etc. Le solde monétaire enfin, qui sera généralement négatif si l'Etat s'est endetté au cours de la période, aura pour valeur absolue le montant de cet endettement nouveau, encouru envers des particuliers ou envers le système bancaire.

Remarquons qu'en analogie avec ce que nous avons vu pour les entreprises, l'équation-bilan d'Etat condense les comptes budgétaires et les comptes du Trésor.

Les impôts perçus par l'Etat se retrouveront dans les équations-bilans des producteurs, aux seconds membres, comme des dépenses d'un type particulier, puisque obligatoire. Qu'il s'agisse d'impôts directs payés par les salariés et entrepreneurs, ou d'impôts indirects inclus dans le prix des marchandises, nos conventions sont telles qu'ils figurent intégralement dans le prix de revient des différentes productions. Ceci étant, l'Etat, avec ses recettes, dépenses et endettements, apparaît de façon analogue à tout groupe de producteurs, et les raisonnements

effectués précédemment pour atteindre le profit total subsistent.

Mais il est nécessaire d'introduire maintenant des distinctions de vocabulaire qui se traduisent aussi en termes comptables. On pourrait concevoir qu'on parlât d'un profit de l'Etat au cours de la période s'il avait, avec le produit des impôts, pu payer une part de ses investissements nets (autofinancement) ou réduire le montant de la dette publique. Mais un tel terme serait contraire à l'usage, tant de la langue que de la comptabilité, et il faut donc, dans la considération du profit total, mettre à part l'Etat et le séparer des entreprises. Tout ce qui serait pour l'Etat l'analogue d'un profit — et à quoi nous ne donnons pas ce nom — doit donc se retrancher du profit global du modèle actuellement étudié pour obtenir le « profit total » proprement dit des entreprises. De même, tout ce qui constitue pour l'Etat l'analogue d'une perte doit s'ajouter au profit global du modèle pour obtenir le « profit total » des entreprises sur lequel nous fixons notre attention.

Avec ce critère, il devient aisé de faire les corrections nécessaires à nos conclusions précédentes. Il sera naturel de maintenir par convention l'enrichissement de l'Etat (accroissement de ses immobilisations) comme partie intégrante de l'enrichissement social. Sans traiter tous les cas possibles, étudions, à titre d'exemple, le cas simple où l'Etat a pu couvrir par l'impôt toutes ses dépenses courantes (y compris la dépréciation du capital existant), mais a financé par emprunt ses nouveaux investissements.

Le « profit » de l'Etat est alors nul, et le profit total des entreprises est alors égal à l'enrichissement social. Ce résultat serait confirmé si nous refaisions ici le raisonnement détaillé du modèle sans Etat : car nous trouverions dans le profit total des entreprises deux composantes : l'une constituée par le total des enrichissements individuels, l'autre par la résultante des soldes monétaires individuels — qui, ici, n'est plus *nulle*, puisqu'elle est évidemment la contrepartie en créances de l'endettement de l'Etat. Donc, le profit total des entreprises est égal à la somme de tous les enrichissements individuels et des nouvelles créances sur l'Etat, c'est-à-dire à l'enrichissement social, puisque ces nouvelles créances équivalent à l'enrichissement d'Etat.

L'énoncé le plus général est le suivant : « *Le profit total des*

entreprises est égal à l'enrichissement social diminué de l'enrichissement d'Etat et augmenté du montant de l'endettement nouveau de l'Etat. »

Généralité des résultats obtenus.

Remarquons que les énoncés obtenus se fondent sur un procédé de comptabilisation rationnelle des mouvements de marchandises et des transactions effectuées dans le circuit économique. Toute comptabilité ne fait qu'enregistrer des résultats constatés; elle ignore les causes, les forces qui ont produit ces résultats. Notre théorie envisage des mouvements dans le temps, des débits de marchandises et services, des cycles de transactions monétaires; elle n'est donc : ni statique, puisque le temps y joue un rôle essentiel; ni dynamique, puisqu'elle ignore jusqu'à présent les forces économiques en jeu. Elle pourrait être dite *cinématique*, par une analogie bien claire.

L'intérêt d'une telle étude cinématique, comptable, est qu'elle reste valable quelles que soient les forces économiques agissantes dans le modèle. On pourrait dire encore que nous avons construit, pour étudier les échanges après qu'ils aient été effectués, ex-post, un *cadre* de comptabilité générale : ce cadre s'applique quelle que soit la réalité économique qui le remplit.

Quels qu'aient été les prix pratiqués, qu'ils aient résulté de la concurrence parfaite, du monopole ou de toute autre situation intermédiaire, le résultat reste acquis : un profit total comptable apparaît, pour l'ensemble des entreprises, égal à la valeur de l'enrichissement social — dès qu'on a une collectivité économique répartie en groupes de producteurs et qu'on admet la définition comptable du prix de revient qui a été donnée. C'est là, nous semble-t-il, un résultat fort important, et d'autant plus qu'il est indépendant de toute hypothèse faite sur les conditions du marché. Il s'applique à un modèle qui ressemble à la société économique du début du XIX[e] siècle; il devra être corrigé, pour s'appliquer à la société contemporaine. Mais il subsistera pour l'essentiel, formulable ainsi : dans une société progressive, c'est-à-dire où il y a accumulation du capital matériel, enrichissement social, la comptabilité dégage normalement une *masse* de profits à partager entre les participants à l'activité économique, qui est la contrevaleur de cet enrichissement social.

On remarquera l'analogie de cet énoncé avec la théorie marxiste de la plus-value, surtout si l'on se borne au modèle initial où seuls les entrepreneurs sont supposés bénéficier de la répartition de cette masse du profit total. Mais précisément — et c'est là un exemple frappant de l'utilité de la méthode des modèles — les définitions strictes qui sont à la base du modèle mettent en évidence l'écart avec la théorie marxiste : d'une part, la théorie contestée de la valeur-travail ne joue aucun rôle dans notre résultat, et la répartition du profit total n'a aucune raison de se faire selon la valeur-travail, ce qui donnerait lieu à des paradoxes bien connus; d'autre part, les corrections nécessaires à apporter au modèle pour suivre l'évolution historique fourniront simplement le moyen de corriger les conclusions extrêmes de la théorie marxiste. Remarquons dès maintenant que le niveau de vie des salariés, dans notre modèle représentatif, est défini par la proportion de la production des biens consommables (qui leur sont dévolus) à celle des biens durables (dont la contre-valeur revient aux entrepreneurs). Rien n'indique dans le modèle que les forces sociales en jeu doivent aboutir à réduire au minimum la proportion des premiers, comme le voulait la loi d'airain. Le modèle, qui n'est que descriptif, couvre parfaitement le progrès constant du niveau de vie des salariés qu'a enregistré l'histoire du dernier siècle. Notre étude constative est, par nature, différente d'une théorie causale comme celle de l'exploitation; il est d'autant plus intéressant qu'elle suffise à rendre compte du fait social du profit.

Du côté de la théorie libérale, une conséquence importante se dégage déjà des résultats énoncés ici : l'insuffisance de cette théorie en ce qui concerne cette notion du profit total. Faute de considérer dans le temps le macrocosme du circuit économique tout entier, on croit pouvoir démontrer que l'équilibre économique défini par la concurrence parfaite comporte un profit nul pour chaque entrepreneur, donc un profit total nul. Ceci ne serait vrai que pour une société de concurrence parfaite non seulement en équilibre, mais aussi en « état stationnaire », en stagnation, où aucun développement technique ne déterminerait plus l'accroissement du capital matériel. Pour une société progressive, au contraire, le profit total ne saurait être nul : c'est une certitude comptable. A moins que l'on n'affirme que la concurrence parfaite n'entraîne nécessairement la stagnation

économique, ce qui serait hasardeux, il faut admettre qu'elle s'accompagne d'un profit résultant non nul. C'est dans la répartition de ce profit qu'elle serait déterminante : si la définition de la concurrence parfaite comporte, comme il se doit, la liberté de migration des salariés et des entrepreneurs avec leurs capitaux monétaires d'une branche de production à une autre, il résultera une égalisation des salaires, pour des capacités équivalentes, dans les différentes productions, et pour le profit qui nous occupe, une répartition finale proportionnelle, en première approximation, à la quantité totale du capital monétaire investi (valeur des immobilisations et fonds de roulement) : en somme, un taux de profit uniforme pour les différents groupes de producteurs. C'est à quoi aboutiraient, après un certain laps de temps, les mécanismes correcteurs décrits par la concurrence parfaite.

Evolution du profit.

Nous avons démontré l'égalité du profit total et de l'enrichissement social pour une société simplifiée où le possesseur du capital est aussi celui qui le met en œuvre; sur ce capital, il emploie des salariés pour produire. C'est à propos de cet entrepreneur type que s'est posée historiquement la question du profit : c'était le but poursuivi par son initiative. Il fallait expliquer comment ce but pouvait être atteint : d'où les théories du profit.

A cette question classique, notre étude précédente apporte une réponse : l'entrepreneur reçoit le profit en partage *parce qu'il y a quelque chose à partager*. Ce quelque chose, c'est l'enrichissement social, les biens durables que l'activité productrice ajoute à la masse de ceux qui existent déjà. Le profit individuel n'a, en apparence, qu'un rapport lointain avec cet enrichissement matériel, puisqu'il prend souvent une forme monétaire au sens généralisé : mais que le total des profits individuels ne soit pas nul, que ce qui revient à l'un ne soit pas nécessairement pris à l'autre, c'est là la conséquence fondamentale de l'enrichissement social.

Le corollaire établi plus haut précise même que les profits d'un groupe d'entreprises particulières peuvent être mathématiquement quelconques : on trouve toujours un système de prix pour les réaliser. Alors même qu'elles font les mêmes consom-

mations, les mêmes investissements, les mêmes stocks, le profit de ce groupe d'entreprises peut varier du tout au tout. Par contre, le total des profits reste égal à la valeur de l'enrichissement social (calculée pour les prix déterminés). Nous proposons le nom de *profit d'interconcurrence* pour désigner cette part du profit total qui revient au groupe des producteurs d'un même produit A, en compétition avec tous les autres biens dans le circuit économique pour la répartition du pouvoir d'achat total : le corollaire exprime que les profits d'interconcurrence peuvent être quelconques, leur somme algébrique est seule fixée [3].

Supposons maintenant que l'entrepreneur des théories classiques soit remplacé par la masse des actionnaires de la société anonyme moderne. Quelle correction s'ensuivra dans notre schéma ? Faisons tout d'abord l'hypothèse simplificatrice qu'un actionnaire ne tire ses dividendes que d'une seule entreprise, ou tout au moins d'un seul groupe de producteurs A. Alors, nous pourrons faire figurer au second membre de l'équation-bilan sa consommation, son enrichissement individuel, la variation de son patrimoine monétaire. Mais le fait nouveau sera que sa consommation, payée *après* perception des dividendes, ne pourra plus être incluse, au point de vue comptable, dans le prix de revient de la production. Après sommation, le total des profits comptables s'écartera donc de la valeur de l'enrichissement social d'une quantité égale à la valeur de la consommation de tous les actionnaires (et ceci sans plus tenir compte de l'hypothèse simplificatrice ci-dessus). Autrement dit, tout se passe comme si les participants directs à la production, l'ensemble des travailleurs, réservaient une part des richesses consommables produites aux détenteurs du capital, aux actionnaires : ceux-ci obtiennent une part dans la distribution des richesses produites pour être consommées, part qui s'ajoute au profit-enrichissement propre à une société d'entrepreneurs pour constituer le profit total tel qu'il est défini en comptabilité. Cet effet de distribution, donnant lieu au profit-distribution, nous le constatons dans notre étude cinématique, nous aurions à l'expliquer dans une théorie dynamique où il faudrait introduire les forces en jeu dans le système économique. Nous donnerons là-dessus, plus loin, quelques explications.

3. Avec une légère ambiguïté due au système de prix utilisés pour évaluer la valeur de l'enrichissement social.

Nous n'aurons pas davantage à faire ici la théorie de l'intérêt, mais seulement à constater les conséqnences comptables du fait de l'intérêt sur l'évolution du profit total. Remarquons toutefois que notre analyse nous fournit une première indication qualitative en vue d'une telle théorie : la justification économique de l'intérêt, dans une société progressive, est apportée par l'existence même d'un profit total pour une telle société : il est normal que ceux qui permettent aux entrepreneurs de rechercher ce profit total en leur prêtant leurs capitaux — nous les nommerons les obligataires — en reçoivent une part. Rien de tel n'existe dans une société stationnaire : c'est pourquoi l'intérêt y a toujours été condamné sous le nom d'usure. Par ailleurs, la part que les entrepreneurs concèdent aux obligataires dépend de la comparaison du taux de profit au taux d'intérêt, c'est-à-dire, d'après ce qui précède, de la vitesse de création du nouveau capital comparée à la charge des dettes : on reconnaît l'esquisse des théories modernes de l'intérêt.

Sans insister davantage, on voit que le fait comptable du paiement d'intérêts aux obligataires diffère du cas précédent des dividendes des actionnaires en ce que ces paiements d'intérêts sont inclus dans les prix de revient : ainsi, dans la sommation, aussi bien les consommations des obligataires que leurs enrichissements individuels et leurs accroissements de patrimoines monétaires sortent de la définition du profit total. Celui-ci doit donc être corrigé en conséquence dans les recherches statistiques où on le compare à l'enrichissement social. Nous reconnaissons de nouveau, pour les revenus totaux des obligataires, la juxtaposition d'un effet d'enrichissement et d'un effet de distribution qui fournit un guide utile pour les recherches d'histoire économique.

Une autre correction apportée par l'évolution économique à la théorie simplifiée du profit résulte de *l'épargne des salariés*, phénomène important qui s'est développé avec l'accroissement des richesses produites et du niveau de vie de la population.

L'hypothèse suivant laquelle le salaire est tout entier dépensé en consommations était parfaitement naturelle aux premiers temps des études économiques. Elle est aujourd'hui dépassée par les faits. Tout d'abord, la classe moyenne des ingénieurs et techniciens, qui sont des salariés, est assurément une des grandes sources de l'épargne : c'est-à-dire que les membres de

cette classe participent à l'enrichissement matériel et accroissent leurs patrimoines monétaires. Le total de cette épargne provient des salaires ou traitements et figure à ce titre dans les prix de revient au sens usuel. Ce total doit donc se retrancher du profit enrichissement pour obtenir les profits comptables.

La classe ouvrière elle-même, du fait de la dissémination des titres, rentes ou obligations, a pu accéder à la propriété et à l'épargne. C'est ce que prouvent les recherches statistiques poursuivies particulièrement aux Etats-Unis et en Angleterre. Il est tout à fait hors des habitudes de dénommer profit la part de salaire que le salarié aura pu épargner, une fois sa consommation assurée. Pourtant le grand théoricien du socialisme Marx, s'il avait pu concevoir cette possibilité future pour la classe salariée d'accéder à l'épargne, de participer à l'accumulation du capital, n'aurait pas manqué de reconnaître que les salariés recevraient ainsi une part de la plus-value, donc, dans notre vocabulaire actuel, du profit.

Applications économétriques.

Le système d'équations du circuit économique que nous avons utilisé pour faire la théorie du profit se prête à d'autres applications nombreuses, tant pour les recherches de théorie économique que pour fournir un cadre cohérent aux études statistiques qui portent sur les relations entre différentes parties du système économique. Pour ce dernier objet, le formalisme introduit manifeste une grande souplesse : nous voudrions donner quelques indications à ce sujet.

Le premier problème qui se pose pratiquement est celui de la détermination précise du groupe de producteurs auquel correspond une équation-bilan. Pour la théorie, il nous a suffi de considérer le « bien » abstrait A. Pour la pratique, se posent les questions bien connues de l'analyse « verticale » et des associations « horizontales » dans le processus production-vente.

Verticalement, une même marchandise bien définie A peut donner lieu à plusieurs transactions successives : par exemple, du producteur au grossiste, du grossiste au détaillant, du détaillant enfin à l'usager final. Selon la recherche en vue, on

pourra affecter une équation-bilan particulière à chacun de ces groupes séparés : producteurs, grossistes, détaillants, en y introduisant le prix moyen pratiqué au stade correspondant, ou bien, au contraire, grouper l'ensemble de ces transactions dans une seule équation-bilan en définissant le groupe de producteurs au sens large comme l'ensemble de tous ceux qui ont contribué au « marketing » final de A. Le prix introduit dans l'équation-bilan sera alors le prix de vente final. La souplesse du formalisme se manifeste alors par le fait qu'on passe du cas détaillé des équations-bilans multiples au cas groupé de l'équation unique par simple addition membre à membre avec suppression de termes qui se compensent aux deux membres. On traitera de même le cas d'intégration verticale du processus production-vente.

La même souplesse permet de traiter simplement le cas des associations horizontales de marchandises a, a', a'' qu'on veut considérer simultanément dans une étude particulière d'interconcurrence ou de structure de la production : par exemple, si l'on considère le « groupe de producteurs » de textile, où a) représente les cotonnades, a') les lainages, etc. L'équation-bilan unique sera encore obtenue par addition des équations particulières. Mais ici il n'y a plus de termes semblables qui peuvent être supprimés après addition membre à membre, mais le premier membre devient de la forme $p_a\, q_a + p'_a\, q'_a + p''_a\, q''_a$, ... expression qui doit être remplacée, selon le formalisme général, par un terme unique $P_A\, Q_A$. On voit que la détermination de grandeurs globales, telles que le prix global P_A ou la quantité globale Q_A, est équivalente à l'établissement d'*indices* composites de la production ou des prix pour le groupe envisagé et le procédé même utilisé d'addition des équations-bilan fournit un critère qui s'impose au calcul de tels indices.

Chaque fois qu'il sera possible de définir avec précision de tels indices (quantités et prix) relatifs aux biens vendus par des groupes de producteurs de dimensions quelconques — par exemple, groupes de producteurs industriels ou agricoles, ou bien groupes de producteurs de biens de consommation ou de biens de capital, — il leur correspondra une formulation particulière du système d'équations-bilan du circuit économique, d'autant plus synthétique que les indices définis seront plus généraux : chacune de ces formulations mettra en lumière les conditions de

l'interconcurrence entre les groupes sociaux correspondant (industrie et agriculture par exemple) qui représentent dans chaque cas une certaine division de la société économiquement significative.

Lorsqu'au contraire, dans une étude détaillée, un même producteur physique produit plusieurs biens séparés, A, B, C, et doit, par suite, figurer dans plusieurs équations-bilans, pour ventiler ses dépenses entre les seconds membres de ces équations, se posent des problèmes d'imputation sur lesquels nous n'insisterons pas ici.

Un cas du même genre intéressant est celui des obligataires qui, dans la pratique, sont rarement des « rentiers » purs, mais tirent une partie de leurs revenus d'un travail producteur, une autre des intérêts qu'ils perçoivent. Il peut être utile, pour certaines recherches théoriques, d'imputer par priorité leurs dépenses de consommateurs à leurs revenus de producteurs, le solde (consommations résiduelles, investissements, placements libellés en monnaie) étant regroupé dans une équation-bilan spécifique « des obligataires ». Le premier membre de cette équation représente alors les intérêts perçus, ou encore ce que « vendent » les obligataires en renonçant à la disposition de leurs liquidités : la notion classique du taux d'intérêt considéré comme un « prix » de cette vente peut alors être poursuivie — la quantité vendue correspondante étant en ce cas le montant nominal des créances portant intérêt. (On remarquera qu'il s'agit ici encore d'indices composites, l'indice de l'intérêt représentant la composition des taux d'intérêts à court terme, moyen terme, long terme, etc.). L'utilité théorique de cette représentation vient encore du théorème fondamental du circuit économique : puisqu'il y a encore autant d'équations-bilans que de prix figurant dans ces équations (y compris le taux d'intérêt), subsiste la correspondance biunivoque entre système de prix et système de soldes monétaires, ou encore pour un système d'échanges déterminés, entre système de prix (y compris le taux d'intérêt) et mode de répartition du profit total entre groupes interconcurrents (y compris les obligataires).

Des considérations analogues peuvent être développées pour l'équation-bilan de l'Etat, en introduisant un « prix de la fonction publique » qui, multipliant des impôts répartis en unités arbitraires, donne le montant monétaire des taxes perçues. La

relation entre ce « prix » et le solde monétaire (négatif) de l'Etat, c'est-à-dire l'endettement public nouveau, a de l'importance pour les questions de budget, de formation de l'épargne, de charge de la fonction publique.

La théorie du profit que nous avons exposée se prête à des applications intéressantes, à la conjoncture et à la prévision économique, parce que les différents facteurs qui figurent dans l'égalité profit-enrichissement, avec ses termes correctifs, ne sont pas fournis simultanément par les statistiques. Des termes tels que les investissements des entreprises ou l'endettement de l'Etat sont connus antérieurement aux profits déclarés et distribués par les entreprises pour la période correspondante.

Les recherches actuellement poursuivies sur la *structure* de l'économie, c'est-à-dire les interconnexions entre les différents types de production, trouvent leur cadre naturel dans le système d'équations compatibles du circuit économique. Pour un groupe de producteurs, le second membre de son équation-bilan comprend quatre espèces de termes :

1° les termes relatifs aux conditions techniques de la production (quantités de matières premières, d'énergie, d'outillages, de produits finis divers utilisés pour la production) qui renferment de véritables coefficients de structure de la production, définis par la technique contemporaine;

2° les termes relatifs aux consommations des producteurs salariés; ceux-ci font intervenir : d'une part, le nombre de ces producteurs, c'est-à-dire les questions de productivité qui ressortissent encore à la technique; d'autre part, la nature de leurs consommations, question classique de psychologie collective couverte par les études théoriques sur les choix, les recherches statistiques sur les budgets de famille;

3° les termes relatifs aux investissements des entreprises, qui correspondent généralement à des programmes déterminés et peuvent être recoupés par des recherches sur l'auto-financement et les émissions (actions et obligations) des entreprises;

4° les termes du solde monétaire, qui comprennent les profits à distribuer et les variations du capital financier et du portefeuille des entreprises.

Toutes les recherches économétriques ainsi énumérées sont susceptibles de s'étayer mutuellement, lorsqu'on les introduit

à leur place dans les équations du circuit, qui assurent leur cohérence en leur imposant un cadre nécessaire.

Ces brèves indications suffiront, nous l'espérons, à montrer la portée du formalisme introduit ici à propos de la théorie du profit.

La compétition économique.

Il n'a pas été nécessaire, pour faire la théorie du profit total dans une collectivité économique, d'introduire les forces en jeu dans cette collectivité. L'existence d'un profit total, dans une société progressive, nous est apparue comme un véritable fait comptable qu'on peut constater rétrospectivement, sans avoir à se soucier de sa répartition effective et des moyens de son appropriation. Ces derniers points constituent cependant les problèmes économiques et sociologiques essentiels. Sans les aborder ici, ce qui sortirait du cadre de cette étude limitée, nous voudrions cependant indiquer rapidement que le formalisme introduit pour notre projet restreint se prête à l'analyse de ces questions plus profondes.

Etant donné les ressources techniques d'une société, la compétition économique qui s'exerce entre tous ses membres y détermine principalement : d'une part, le niveau de vie des salariés, fonction de la répartition des forces productrices entre biens de consommation et biens de capital; d'autre part, la répartition du profit total que nous avons vu être en première approximation la contre-valeur de la production de biens durables. Il paraît utile d'introduire un terme spécial pour désigner l'instrument de cette compétition économique : nous avons proposé « le marchandage » — malgré l'inconvénient du sens usuel trop particulier de ce terme — n'ayant pas trouvé mieux que puissance de marchandage pour traduire l'expression classique de « bargaining power », qui nous paraît la plus appropriée.

Nous donnons ici son sens plein à ce terme de marchandage. Il s'applique à la lutte des différents groupes de producteurs pour s'assurer pour leurs produits une part maximum du pouvoir d'achat total de la collectivité, ce que nous avons nommé l'interconcurrence dont les armes sont : la publicité, le perfectionnement technique, le monopole, etc. Il s'applique à la concurrence classique, lutte des différentes entreprises au sein d'un

même groupe de producteurs pour s'approprier la plus grande part du profit afférent à ce groupe [1]. Mais il est clair que la compétition des groupes économiques ne se limite pas là : tous ceux qui détiennent une puissance économique quelconque, que ce soit l'esprit d'entreprise des entrepreneurs, les risques assumés par les actionnaires, la force de travail des ouvriers, la capacité intellectuelle des ingénieurs, les disponibilités monétaires des obligataires, etc., s'affrontent sur le marché des offres et des demandes, recherchent une part des richesses produites continûment par le circuit économique : suivant la force ou l'importance de ces groupes, leur degré d'organisation pour défendre leurs intérêts communs (syndicats, ententes) ou, au contraire, la concurrence qui s'exerce entre membres d'un même groupe et réduit d'autant sa puissance de marchandage, suivant l'utilité plus ou moins grande, avec l'époque ou la conjoncture, des ressources qu'ils apportent sur le marché, le résultat final du marchandage avantage plus ou moins l'un ou l'autre groupe, la distribution des richesses produites se fait dans telle ou telle condition.

Ce phénomène du marchandage généralisé est si important, il règle si visiblement toute l'activité économique, qu'on pourrait être tenté d'y voir l'alpha et l'oméga de la théorie économique; toutes les théories partielles, comme celle du profit, de l'intérêt, du salaire, seraient superflues, tous ces phénomènes se déduiraient du fait unique de la compétition. Une telle vue serait parfaitement défendable; mais il resterait à montrer comment une telle compétition entre tous les participants à l'activité économique aboutit normalement à séparer certains groupes parmi eux, et attribuer à ces groupes une rétribution particulière, sujette sans doute aux fluctuations de la conjoncture et aux vicissitudes de l'évolution historique, mais à laquelle il faut reconnaître, sous ces réserves, un certain caractère de permanence et de continuité, une certaine comparabilité à soi-même d'une époque historique à l'autre. Notre théorie du profit, qui montre comment l'enrichissement social a pu échoir, sous certaines conditions historiques, au groupe des entrepreneurs, est un exemple de ces théories particulières.

Dans cette perspective, le théorème démontré pour le système

1. C'est là que jouent particulièrement les faits marginaux qui créent le « profit différentiel ».

d'équations du circuit économique apparaît comme une expression mathématique du marchandage interconcurrentiel, puisqu'il énonce que les prix obtenus pour les différents biens en interconcurrence déterminent les soldes monétaires qui résultent pour les différents groupes de producteurs de leur compétition, et donc, en définitive, la répartition entre eux du profit total.

Plus généralement, tout succès ou échec d'un groupe humain dont la compétition économique se traduira toujours par une action exercée sur le prix du produit qui le fait vivre, sur son niveau de vie, sa participation à l'accumulation du capital, la variation de son patrimoine monétaire — tous effets qui s'inscriront au premier ou au second membre des équations-bilans : celles-ci enregistrent tous ces changements et, par l'exigence de compatibilité qui les constitue en système, en manifestent la répercussion, les conséquences sur les autres groupes en présence. La comptabilité universelle du circuit économique traduit les actions et réactions du marchandage.

Jean Ullmo.

LA COMPTABILITÉ NATIONALE ET LES CORRÉLATIONS

I. — Le modèle adopté.

1. — La considération de l'identité théorique dans un schéma simple entre la production et le revenu national, suivie de la réintégration progressive des distorsions existant dans la réalité et dues à l'ingérence de l'Etat, au stockage, au commerce extérieur, aux phénomènes monétaires, nous a permis précédemment de préciser les définitions nécessaires au complexe qu'est le revenu national et de préparer les cadres comptables nécessaires à la récollection de ses éléments[1].

Mais une telle approche globale de l'économie peut être encore plus féconde : elle peut amener à l'établissement de relations causales et par là de prévisions. Pour employer les termes de M. André-L.-A. Vincent, le modèle descriptif peut être utilisé comme modèle prévisionnel. Dans deux articles parus dans le *Quarterly Journal of Economics*[2], M. W. Leontief a décrit la manière par laquelle on pouvait arriver à un tel résultat avec un modèle très semblable à celui que nous avions adopté pour la description du revenu national. Nous allons essayer d'intégrer sa méthode dans notre symbolique et de voir quelles sont les conditions d'application qu'elle entraîne pour le statisticien et le planificateur.

2. — Dans le modèle le plus simple d'une production de biens de consommation absorbés par des « consommateurs-parti-

1. Voir *Revenu national*, par J. Dumontier, dans la *Revue d'économie politique*, juin 1947, et aussi *Observation économique*, Presses Unico, 1950, p. 146 et suiv.

2. *Quarterly Journal of Economics*, *W. Leontief, Output, employment, consumption, February* 1943, *and Exports, imports, domestic output and employment*, Febr. 1946.

culiers », M. Leontief distingue deux sortes de liens économiques :

— des relations (A) *déterminées par la structure des activités* liant les éléments nécessaires de la production de ces activités à l'ensemble des biens de consommation à obtenir : ce sont en quelque sorte les coefficients techniques de production;

— des relations (B) *déterminées par la structure de distribution des flux de revenus* liant les consommations effectivement demandées par les détenteurs du pouvoir d'achat aux revenus provenant de la production.

Dans le double circuit des biens et des revenus, nous avions constaté[3] l'identité de certains flux à des points de passage bien déterminés : les marchés où les quantités données étaient égales aux quantités reçues. Cette constatation nous avait permis de construire les cadres d'une comptabilité économique. Dans le même circuit, M. Leontief porte, au contraire, son attention sur les *changements de ces mêmes flux* qui s'opèrent en d'autres points que l'on pourrait appeler des points de bifurcation : changement matériel de la production, et transformation de ces flux de revenus en demande effective de consommation.

Le raisonnement de M. Leontief a pour base l'hypothèse que pendant certaines périodes des relations lient les flux entrant et sortant aux bifurcations de la production et de la consommation, c'est-à-dire que, pendant cette période, on peut considérer comme variables les quantités de facteurs de production et les résultats de la production[4], mais que des relations lient les uns aux autres. Et de même pour la transformation d'un flux de revenus en demande effective[5].

Cela revient tout simplement à prêter à certains éléments de

3. Cf. J. Dumontier, livre et articles cités.

4. Une bonne partie des difficultés rencontrées par les économistes de langue française viennent de ce qu'ils n'ont pas le vocabulaire nécessaire. Nous traduisons par facteurs de la production, ou plus simplement facteurs, le terme anglais « input », et par résultats de la production, ou plus simplement résultats, le terme « output ». Nous verrons plus loin l'utilité de ces définitions.

5. Les classiques ont cherché une symétrie entre la production et la consommation. A l'échelon individuel, ils ont cru la trouver grâce à la notion d'utilité. Mais, à l'échelon global, on peut, avec beaucoup plus de raison considérer les consommateurs comme transformant un flux de revenus déterminés en une demande de consommation.

l'économie plus de constance que d'autres et à construire un schéma de l'économie dans lequel les premiers (coefficients de production) sont invariables, pendant que les seconds (débits) peuvent être changés. La structure des premiers éléments supposée inchangée par hypothèse, ce que l'on représente souvent par la locution « toutes choses égales d'ailleurs », déterminera une relation entre les seconds.

Dans l'approche de M. Leontief, d'une part, la structure inchangée des coefficients de la fabrication engendre une relation entre la quantité de facteurs mis dans la production et la quantité de résultats de la production; d'autre part, le mécanisme inchangé de répartition des revenus et des diverses préférences pour les différentes sortes de biens engendre une relation entre la quantité des divers revenus distribués et celle des biens effectivement demandés par les particuliers ayant bénéficié de cette distribution.

La méthode de prévision devient très simple. L examen des résultats passés permet de trouver quelle est la nature de ces relations, et, sous certaines conditions, de les représenter par des formules mathématiques, bâtissant ainsi un modèle des échanges économiques. Ensuite, il suffira de choisir certains éléments dans l'avenir. par exemple les quantités de matières premières, pour en déduire les autres (par exemple les productions) au moyen de ces modèles préfabriqués.

3. — Dans son second article, M. Leontief le considère comme un modèle un peu plus complexe, qui comprend en outre un commerce extérieur et un investissement neuf. Mais tout élargissement du modèle suppose un développement des liaisons qui en constituent les parties.

La structure du commerce international est, *au regard d'une nation*, une donnée que l'on peut supposer constante. Elle engendre des relations (C) entre les importations et les exportations. Ce sont d'abord, par exemple, les « terms of trade » et l'équilibre de la balance du commerce (ou des comptes) qui déterminent cette relation. Mais il peut y en avoir d'autres : certaines corrélations tendent à montrer que le niveau des importations *est lié à celui de la production*. M. Leontief résume toutes ces liaisons en supposant que, pour chaque catégorie de production, les exportations et les importations sont liées par une

relation technique comme s'il s'agissait d'une activité interne. La matérialisation de ce lien apparaît moins intuitive que celle des relations de fabrication.

Enfin, l'investissement est lié à la production d'une manière qu'il est difficile de préciser, mais qui n'en est pas moins tenue pour certaine dans la théorie économique. Il y a donc encore une relation supplémentaire que nous appellerons (D).

4. — Avant de préciser le raisonnement de M. Leontief, il faut insister sur les caractères schématiques de ce modèle. En d'autres termes, il faut signaler les différences du modèle avec la réalité. Elles proviennent de deux origines différentes :

a) Toutes les distorsions que la réalité possède par rapport au schéma extrêmement simplifié en quoi consiste le modèle adopté ne sont pas réintroduites. Par exemple, l'ingérence de l'Etat est complètement négligée. A ceci, toutefois, on peut répondre que l'oubli de certaines données revient à les supposer constantes ou négligeables.

Il est plus grave que l'extension par M. Leontief du schéma initial n'aille pas jusqu'à contester l'identité entre les flux de biens matériels exprimés en argent et les flux de monnaie. La suite du raisonnement de M. Leontief s'applique plutôt aux flux de biens matériels, mais il confond souvent les deux flux.

La dissociation dans la réalité de ces deux éléments donne naissance aux retards de paiement, à la distribution de revenus par l'Etat qui est entièrement négligée. Elle est, en outre, nous l'avons dit, la clef de toute la question monétaire. Aussi le modèle ne s'appliquera-t-il que pour les cas où les phénomènes monétaires n'apporteront pas de perturbations aux relations (A), (C), (D), et surtout aux relations (B), régissant les répartitions des flux de revenus.

b) Toutes les constances de structure que la méthode suppose :

— La structure des entrées et des sorties de chaque activité reste la même et ne dépend que de la production de cette activité : autrement dit, le progrès technique reste constant. En particulier, il n'y a pas de changement dans la manière dont la main-d'œuvre (qui, nous le verrons, est une entrée) s'offre sur le marché;

— Les structures de distribution de revenus restent les mêmes,

et la population garde la même répartition. En outre, la fonction de consommation reste pratiquement inchangée; en d'autres termes, de nouveaux goûts ne sont pas apparus.

— Pour le commerce extérieur, pas de changement des « terms of trade » ni des courants commerciaux pour chaque branche d'activité.

Les premières conditions sont relatives à des grandeurs étudiables seulement suivant le « long trend » [6] : progrès technique, mouvements de population, demande de consommation, pénibilité du travail pour la main-d'œuvre.

Les dernières conditions, au contraire, sont relatives à des grandeurs qui peuvent être affectées par des mouvements cycliques ou par des phénomènes monétaires, en particulier les données du commerce extérieur. Il est évident que, dans ce cas, l'hypothèse admise de la fixité des relations est beaucoup plus fragile.

II. — Le choix des variables.

5. — Le premier caractère particulier du raisonnement de M. Leontief est le choix des variables. En ce qui concerne les structures, M. Leontief ne recherche pas des relations techniques de production [type (A)] pour l'ensemble de l'économie, mais cloisonne celle-ci en un certain nombre de secteurs d'activités. Dans son dernier article, ceux-ci sont au nombre de 21. Il n'est pas inutile pour la suite du raisonnement de les énumérer :

— Agriculture et pêche;
— Nourriture, tabac et produits apparentés;
— Métaux ferreux;
— Véhicules à moteurs et équipements industriels et de chauffage;
— Fabrication des métaux;
— Métaux et produits non ferreux;
— Minéraux et produits non métalliques;
— Energie et force motrice;

6. Ces quatre grandeurs constituent les bases nécessaires d'une théorie de l'évolution économique.

— Produits chimiques;
— Bois de construction, produits du papier, imprimerie et édition;
— Textiles et cuirs;
— Caoutchouc;
— Toute autre industrie de transformation;
— Construction;
— Transports;
— Commerce;
— Importations et exportations;
— Services;
— Gouvernement;
— Non distribués et stocks;
— Budget familial.

Les relations constantes seront donc les relations de transformation à *l'intérieur de chaque activité*. Les variables seront les échanges entre les activités ainsi cloisonnées, autrement dit tout élément qui est produit par une activité et qui constitue pour une autre activité un facteur de production.

Le cloisonnement qui est à la base de ce choix rappelle la méthode suédoise de comptabilisation du revenu national, qui essaie de déterminer ce qui est échangé d'un secteur à l'autre pour obtenir, après suppression des doubles emplois, la production totale[7]. Mais il ne s'agit plus ici de rassembler seulement des statistiques, les flux de « biens et services » d'un compartiment à l'autre sont des variables dans un raisonnement.

6. — En général, on ne voit pas assez qu'une telle méthode suppose une option préalable : *celle de la nomenclature des activités par préférence à la nomenclature des produits*. Il n'est pas inutile d'insister sur le caractère de cette option simplificatrice, qui est souvent sous-entendue dans des travaux d'économétrie.

Précisons tout d'abord que les relations de fabrication sont entre éléments matériels. Il ne peut donc s'agir ici que d'opter entre deux classements différents des éléments matériels, et non d'hésiter, pour construire un raisonnement, entre les mou-

7. En France, M. Y. Holinderski avait fait, pour l'année 1943, une comptabilité semblable.

vements des éléments matériels et les paiements correspondants qui ont été effectués : ce choix a été fait à l'avantage des premiers, non sans confusion, comme nous l'avons vu précédemment [8].

Mais il y a plusieurs manières de classer les facteurs matériels et les résultats matériels d'une production. En général, deux classements s'opposent : celui des matières premières et celui des activités [9].

Si l'on voulait donc être logique jusqu'au bout, il faudrait utiliser les deux, et, pour cela, cloisonner, d'une part, les activités, comme l'a fait M. Leontief, et, d'autre part, établir un classement des produits. Alors on considérerait la quantité de chaque produit sortant de chaque activité. Certes, il arrive que certaines activités aient pour résultat un produit déterminé : c'est en gros le cas de l'agriculture ou des mines; mais ce n'est pas vrai pour toute l'économie. La nomenclature des activités n'est pas faite, en effet, d'après le seul critérium de son produit. On a dû tenir compte aussi des critères de la matière première (caoutchouc) ou de la structure (industrie de transformation en général). En outre, d'autres contingences matérielles sont intervenues : possibilités de recenser suivant les autres données, d'exploiter mécanographiquement les résultats, etc.

Une telle classification double aurait l'avantage de l'exactitude logique, mais compliquerait trop les choses. C'est pourquoi M. Leontief a abandonné toute classification des produits pour ne garder que celle des activités. En conséquence, son raisonnement ne porte jamais sur un produit matériel déterminé, mais sur l'ensemble de ce qui est produit par une activité déterminée.

Jamais ces variables, par exemple, ne représentent une tonne de charbon ou une automobile, mais une unité de la production du « groupe énergie et force » ou de la production de l'ensemble des entreprises rangées dans le groupe « véhicules à moteurs et équipement industriel et de chauffage ». Les Anglais ont les termes excellents d' « output » et d' « input ». Nous parlerons des résultats de la production et des facteurs de la production.

8. Voir § 4-a.
9. Encore faut-il noter qu'il y a deux classements différents des activités : un pour les activités collectives et un pour les activités individuelles (métier). C'est le premier qui est intéressé ici.

Comme ces ensembles sont hétérogènes — le plus souvent — nous ne pourrons les totaliser qu'en les exprimant dans une mesure commune : la monnaie est la seule possible. Ce ne sont donc pas des soucis théoriques, mais la nature même de l'option adoptée qui fait intervenir les prix et rend ainsi par une voie supplémentaire le modèle adopté sensible aux phénomènes monétaires.

7. — Les investissements et le commerce extérieur reçoivent le même cloisonnement. Mais là le classement par activité ne peut plus s'appliquer : ce ne devrait être que celui des produits. Dans les articles étudiés, M. Leontief ne résoud pas cette difficulté qui, du point de vue théorique, est insoluble. Il faut croire que l'erreur faite dans la pratique n'est pas importante [10]. C'est néanmoins gênant pour l'explication théorique. Quoi qu'il en soit, on suppose la question résolue, et, en particulier, que les importations sont classées dans les mêmes catégories que celles que nous avons admises pour les activités.

8. — Une autre difficulté, signalée celle-là par M. Leontief, est de savoir, pour les facteurs utilisés par chaque activité, quelle est la proportion provenant de la production nationale et celle provenant de l'importation.

Théoriquement, cette question n'a pas de sens. Si elle se pose en pratique, c'est parce que l'on a introduit trop de degrés de liberté dans le système, en admettant que le commerce extérieur *de chaque activité* s'exprime par une relation autonome. On a donc le droit absolu de reprendre cette liberté et de supposer la proportion que l'on voudra. La solution adoptée par M. Leontief est que cette proportion est la même pour l'approvisionnement des diverses activités.

9. — Reste la structure des distributions des flux de revenus. Il y aurait un intérêt considérable à compartimenter cette masse totale. C'est même là, à notre sens, le champ des recherches pour l'avenir. L'absence de statistique amène M. Leontief à ne pas expliciter les coefficients de distributions. Il est donc inutile de préciser quelles sont les inconnues correspondantes.

10. Dans la pratique, M. Leontief utilise des tableaux de correspondance entre listes des produits et listes des activités. Théoriquement, cette correspondance ne peut pas exister entièrement, sinon le classement des activités se ferait uniquement d'après les produits.

Cependant cette partie de circuit n'est pas entièrement abandonnée par M. Leontief. Il considère les quantités de travail effectuées par la masse de main-d'œuvre affectée à chaque activité. Mais ces éléments n'interviennent pas dans la détermination des coefficients de fabrication, et ne servent, dans un raisonnement subséquent, qu'à déterminer l'emploi par totalisation.

L'auteur, toutefois, montre son regret de n'avoir pu considérer les relations liant les revenus et la consommation considérés comme des matières premières au travail de la main-d'œuvre, considéré comme un produit dans cette production qu'est le corps humain. Il utilise, en effet, des notations qui participent de ce point de vue; c'est dans le cours de son raisonnement seulement qu'il ne donne pas effectivement à cette activité du corps humain un rôle analogue à celui d'une autre activité, et abandonne l'étude des relations de transformation correspondantes. Rappelons que pour que l'assimilation soit parfaite, nous avons vu précédemment [11] qu'il eût fallu dégager l'investissement neuf de ce secteur : c'est l'amélioration de la pyramide des âges pendant la période étudiée (le simple entretien de la population et son rajeunissement normal étant assimilables à l'ensemble du capital).

10. — Au total, nous avons donc comme inconnues : les entrées et les sorties de chacune des activités provenant de chacune des autres activités, ou y allant, en comprenant parmi les activités le commerce extérieur, l'investissement et la consommation, et comme relation liant ces inconnues, les relations (A), (B), (C), (D), précédemment décrites.

On peut toutefois ne pas utiliser toutes ces inconnues et toutes ces relations. On se doute d'ailleurs qu'il ne sera pas fait état des relations de structure des répartitions de revenus, puisqu'on ne les a pas explicitées. Et, effectivement, les premiers calculs de M. Leontief ne portaient que sur les relations de structure de la production proprement dite, alors que les seconds englobaient des calculs d'investissement et de commerce extérieur. L'étude détaillée des raisonnements mis en œuvre nous montrera ce qui a déterminé le choix des relations retenues — et, partant, les inconnues utilisées.

11. Cf. J. Dumontier, article cité.

III. — Le raisonnement.

11. — Le raisonnement se ramène aux processus suivants de la pensée :

1° On connaît des relations déterminées entre certaines grandeurs variables. Toutes choses étant égales d'ailleurs (et cette expression suppose que restent inchangés non seulement les formes et les coefficients des relations retenues, mais également ceux des relations omises), ces fonctions lient un certain nombre d'éléments;

2° En supposant connus un certain nombre [12] de ces éléments variables, les autres seront alors déterminés.

Prenons un exemple grossier : supposons qu'on néglige le commerce extérieur et l'investissement net et qu'on ne retienne que les coefficients de production, et, qu'en outre, l'économie ne soit scindée qu'en deux parties : l'agriculture et le reste.

Le modèle comprend quatre grandeurs variables : la production totale nette de l'agriculture, la production totale nette du reste de l'économie, ainsi que la quantité de biens agricoles utilisés dans la production non agricole et la quantité de la production de biens non agricoles utilisés dans l'agriculture.

Il y a deux relations : le coefficient de production de l'agriculture et le coefficient de production du « reste ». Il y a donc 4 — 2 = 2 degrés de liberté. Si l'on connaît deux relations, il suffit de fixer deux grandeurs pour avoir les deux autres, soit les quantités sorties d'une des productions allant à l'autre, soit les deux productions nettes, c'est-à-dire les quantités destinées à la consommation.

En outre, connaissant par ailleurs la fonction d'emploi, c'est-à-dire la main-d'œuvre nécessaire à une activité déterminée pour un niveau de production, on aura l'emploi total par addition de la main-d'œuvre de chaque activité.

S'il y a plus de deux classes d'activités, par exemple 19, on pourra prendre comme variables les 19 productions nettes de

12. Il faut en supposer connu un nombre tel que le nombre restant des éléments soit le même que celui des relations retenues.

chaque classe d'activités, c'est-à-dire ce que chaque classe fournit à toutes les autres activités. Les 19 relations permettront de calculer la part de ces 19 productions nettes allant directement à la consommation.

12. — On voit que le premier intérêt de la méthode, dans ce cas simple, a été de déterminer pratiquement l'emploi de main-d'œuvre nécessaire à une production nette supposée connue qualitativement et quantitativement. En effet, le compartimentage des activités permet alors de mettre à jour le phénomène suivant : une augmentation de la production de biens finaux se répercute dans toute l'économie sur l'augmentation de production de biens intermédiaires, qui, elle-même, se répercute sur la production d'autres biens intermédiaires, etc.[13].

On pourra calculer l'augmentation de chaque activité nécessaire à une augmentation donnée de la production finale en tenant compte des répercussions complexes que ces augmentations entraînent sur les productions intermédiaires. Si chaque activité élémentaire est homogène, il n'y aura pas de répercussion interne de l'augmentation de sa production. On pourra en particulier adopter une fonction simple pour relier la main-d'œuvre employée à la quantité de « sorties » des résultats de l'activité déterminée vers les autres compartiments de l'économie : ainsi la méthode permet de calculer l'emploi correspondant à une production finale donnée.

13. — Mais on peut faire intervenir les relations supplémentaires qui donneront d'autres résultats en fonction des mêmes données : M. Leontief a fait remarquer que ce qui caractérisait l'étendue du schéma, c'est le nombre de relations prises en considération[14].

On peut de même choisir arbitrairement les données : dans l'exemple précédent, c'étaient les consommations finales de chaque activité : mais le rôle peut être interverti.

13. On a remarqué toutefois que la méthode adoptée ne fait pas intervenir l'emploi comme cause de l'équilibre général (comme le feraient croire les notations utilisées), mais comme conséquence. Aussi les répercussions de la variation même de l'emploi sur les consommations sont négligées par hypothèse.

14. A la vérité, M. Leontief parle de « relations négligées », ce qui suppose qu'il existe naturellement un total de relations bien définies. Mais ce total dépend du schéma adopté, c'est pourquoi il vaut mieux prendre en considération le nombre de relations admises.

Ce qu'il y a de sûr, c'est que l'on pourra déterminer, en fonction de données à priori, autant de grandeurs que l'on aura *admis théoriquement* et *calculé pratiquement* de fonctions. Mais il reste à déterminer et calculer ces fonctions. C'est pourquoi, remettant à plus tard l'étude des relations entre le commerce extérieur et la production, nous allons tout de suite voir comment M. Leontief détermine les fonctions nécessaires dans le cas simple où il n'y a que des relations de fabrication.

IV. — La solution du problème.

14. — Dans ce cas simple, le problème est le suivant.

Nous avons supposé que la « sortie » d'une fabrication est fonction de l' « entrée ». Plus on met de matières dans la machine, plus on obtient de résultats. Mais la nature exacte de la relation entre l'un et l'autre n'est pas déterminée.

C'est l'avantage du compartimentage des activités de permettre d'espérer des relations plus simples. Dans des activités très homogènes, à un seul produit, on pourrait calculer le prix de revient, et c'est la variation de ce prix de revient en fonction de la quantité des éléments introduits qui donnerait la relation.

La fraction en N activités, par exemple 20, permet de considérer N (N — I) relations de fabrication, c'est-à-dire, dans chaque cas cité, les relations qui lient la sortie totale à l'entrée de chaque facteur des N — I autres.

Il donne par contre N (N — I) inconnues, c'est-à-dire la quantité de chaque production absorbée par chacune des autres [15].

Il est évidemment impossible de connaître à priori ces fonctions. Mais l'on peut en donner le premier terme, ce que les mathématiciens appellent un développement en série. En d'autres termes, on peut supposer en première analyse que la quantité de chaque entrée est *proportionnelle* à la production totale.

a) Les fonctions étant ramenées à des coefficients peuvent être connues facilement : il suffit d'avoir établi une fois la comp-

15. Il faudrait ajouter les N quantités de main-d'œuvre absorbées par les N productions. Mais nous avons vu que ces quantités ne constituaient pas des inconnues principales. Il y a plus exactement N (N — I) autres inconnues et relations, car, quand on connaît la production d'une activité absorbée par les (N — I) activités, on en connaît la consommation.

tabilité nationale suivant le type quadrillé entrée-sortie pour connaître ces coefficients. Si la quantité de biens agricoles nécessaire à l'alimentation est alors 70 % de cette dernière, on admettra cette proportion comme coefficient. La relation cherchée au croisement des deux colonnes est le coefficient 0,7.

b) Connaissant ces N (N — 1) coefficients (soit ces 380 coefficients), il est facile de montrer que si l'on admet comme données les N (ou 20) *quantités de chaque sorte d'activité allant à la consommation*, on peut déterminer facilement :

— les N (ou 20) productions nettes totales (c'est-à-dire allant à toutes les activités), par un système de N équations linéaires à N inconnues. La résolution de ces dernières n'offre aucune difficulté de principe et ne porte que sur les quatre opérations élémentaires : addition, soustraction, multiplication, division. Mais si le nombre N est assez grand, la quantité d'opérations à effectuer dépasse les possibilités de la patience humaine. C'est pourquoi cette méthode n'a pu être mise en œuvre, avec un fonctionnement assez large, que grâce à la machine à compter électronique de l'Institut de Harvard;

— les N (N — 1) (380) sorties de chaque activité entrant dans une autre, puisqu'elles sont proportionnelles aux résultats précédents par un coefficient que nous connaissons;

— les N (20) emplois dans chaque branche et donc l'emploi total, puisque l'emploi est également supposé proportionnel à chaque branche. On pourrait d'ailleurs éviter cette simplification excessive de la proportionnalité de l'emploi, puisque l'emploi est calculé à part et ne participe pas au système linéaire d'équations.

15. — Au point où nous en sommes arrivés, on peut se demander quel résultat nous donne la méthode de M. Leontief, et à quel prix ?

La méthode en elle-même donne ce résultat : à partir d'un tableau connu de l'économie, enregistré dans une comptabilité nationale, si nous supposons un changement déterminé des consommations « finales » de chaque branche d'activité, nous pouvons calculer les modifications qui en résultent pour les productions totales de chaque branche, leur emploi de main-d'œuvre et l'emploi total. Ceci sous les conditions qu'aucune

des constantes de l'économie n'ait changé, que l'influence du changement sur le commerce extérieur, l'investissement et la distribution des revenus n'ait pas eu de répercussions lointaines, et, enfin, que tous les coefficients de fabrication puissent être supposés constants.

V. — Le commerce extérieur.

16. — Il y a, nous l'avons vu, deux manières de procéder pour introduire le commerce extérieur dans le schéma. Nous pouvons ne pas augmenter le nombre des inconnues et supposer le commerce extérieur donné. On prendra alors comme base non seulement la consommation finale, mais également les disponibilités nationales, c'est-à-dire pour chaque branche d'activité le total : production finale + importation — exportation; la seule différence est que le total des « entrées » des activités est égale à « production + importation » et le total des sorties est égal à « production + exportation ».

Nous avons vu plus haut la difficulté majeure que pose la question de nomenclature, et nous n'y reviendrons pas.

17. — Nous pouvons aussi supposer qu'il y ait des relations et des inconnues supplémentaires. Nous pouvons supposer que le commerce extérieur soit en relation avec la production intérieure. A la vérité, depuis un certain temps dans le monde, le commerce extérieur n'est plus équilibré : il y a un déficit ou un excédent, dû à des raisons financières et que nous *pouvons considérer comme un désinvestissement ou un investissement extérieur donné*[16]. Ce dernier sera traité purement et simplement comme l'investissement intérieur que nous considérons plus loin.

La partie qui reste est, par définition, équilibrée, puisque l'on a classé à part certaines importations que l'on a rendu responsables des déficits ou certaines exportations cause de l'excédent (c'est le cas de l'aide Marshall). Elle est considérée par M. Leontief exactement comme une activité dont les entrées sont les

16. Il n'est pas habituel de considérer les revenus de la balance des comptes ne provenant pas du commerce comme des investissements, mais cela pourrait très bien être fait en considérant les phénomènes financiers internationaux comme extérieurs à l'économie nationale.

exportations, les sorties les importations, et le coefficient de fabrication les « terms of trade ».

Par ailleurs, le commerce extérieur est exactement traité comme une activité avec cette seule différence qu'il n'emploie pas de main-d'œuvre. Il subit les mêmes simplifications de calcul : la part que chaque activité prend dans le commerce extérieur est supposée constante, ce qui suppose une absence de changement non seulement dans l'économie du pays, mais dans les économies des autres pays. En outre, les « terms of trade » sont supposés constants.

Alors le total de commerce est donné par les mêmes formules : le système a seulement un peu plus d'équations et un peu plus d'inconnues. Le volume du commerce extérieur total est donné en fonction des objectifs de consommation que l'on suppose connus pour chaque activité.

18. — Il est intéressant de comparer les deux méthodes : dans un cas, on se sert du commerce extérieur, *supposé donné* pour corriger les données du système, c'est-à-dire pour tenir compte des distorsions de la réalité par rapport au schéma trop simple admis précédemment.

Dans l'autre, au contraire, on suppose qu'il y a une relation supplémentaire. On fait une hypothèse sur cette relation, on la calcule, et les chiffres du commerce extérieur deviennent alors des *résultats supplémentaires*. Dans ce cas, d'ailleurs, l'introduction de nouveaux degrés de liberté a aussi une répercussion sur les résultats des premiers calculs.

VI. — Investissement.

19. — Les deux manières de traiter le commerce extérieur sont valables pour l'investissement.

On peut en premier lieu supposer l'investissement donné en quantité et en qualité au même titre que la consommation : c'est d'ailleurs l'ensemble des deux que l'on appelle « biens finaux ». Ceci s'applique d'ailleurs aussi bien à l'investissement extérieur. Mais il faut noter que, dans ce cas, il ne suffit pas d'en déterminer le montant en argent, mais de préciser au moyen de quelles exportations, c'est-à-dire de quelles sortes

de branches d'activité, il sera obtenu : alors qu'il est souvent (mais non pas toujours) plus simple de déterminer la part des biens d'investissements dans une « sortie » d'activité. Semblables à l'investissement interne se présentent également les stocks.

Mais on peut également supposer que l'investissement soit fonction de la consommation. A ce moment-là, on introduit *par hypothèse* une relation supplémentaire dont il ne s'agit plus que de trouver l'expression.

La même simplification que celle adoptée pour le commerce extérieur amènerait à considérer que l'investissement se fait toujours proportionnellement à la production dans chaque secteur d'activité.

La difficulté est que l'investissement n'a pas de « sortie »; il ne contribue pas à la production pendant l'année considérée : c'est peut-être là d'ailleurs sa meilleure définition. En outre, par définition, la consommation d'investissement est nulle.

Mathématiquement, on ne peut pas traiter le problème de la même manière, puisqu'il n'y a pas de production d'investissement. Il faut donc introduire autrement la relation supplémentaire liant l'investissement à la production. On peut, par exemple, supposer que l'investissement total est proportionnel à la production. Ce qui donnerait encore un système d'équations linéaires et permettrait la même solution. Cette simplification vaudrait ce que valent les autres. Elle ne serait qu'une simplification.

VII. — Conclusion.

20. — En premier lieu, il faut se demander si la méthode de M. Leontief peut être généralisée à d'autres relations entre de nouvelles grandeurs. Le principe d'une telle extension n'est pas à rejeter, bien au contraire : la simplicité d'un modèle n'est pas la mesure de sa vérité; ne pas supposer de relation entre des phénomènes réels, c'est, avec le modèle adopté, supposer qu'il y en a une, bien déterminée par la manière de raisonner, mais que l'on n'explicite pas. Aussi, il semble que l'introduction de correctifs supplémentaires ne peut que rapprocher de la réalité.

A quelles conditions peut-on introduire ces nouvelles relations ? Il faut, pour que la méthode de résolution de M. Leontief soit applicable, que ces relations prennent la forme de coefficients de fabrication ou de toute autre forme linéaire, et que l'on puisse délimiter des « activités » factices homologues aux activités réelles, de la manière dont M. Leontief a supposé que le commerce extérieur était une production.

C'est donc finalement une question de nomenclature que déterminera la possibilité de l'extension de la méthode de M. Leontief. C'est ainsi qu'il semblerait facile d'examiner l'introduction du secteur Etat, tout au moins dans la mesure où il emploie du personnel et consomme des matières premières. Il faudrait alors admettre l'hypothèse de l'impôt-neutre, fort loin de la vérité. Si la méthode présente des difficultés d'application, elle n'est pas impossible.

21. — Une plus grande extension dans l'avenir sera certainement due à l'utilisation de l'approche de M. Leontief à la méthode de distribution du revenu. Quand elle sera corrigée par le coefficient familial, ce qui semble bien facile à faire, l'étude des revenus par tranche offrira à l'économétricien un compartimentage qui permettra d'explorer les demandes de consommation bien plus qu'il ne le fait maintenant. Alors, le cycle sera bouclé, et le modèle pourra tenir compte des deux flux existants dans la réalité : les productions par groupe d'activités et les consommations par groupe de consommateurs.

En attendant ces perspectives souriantes pour le statisticien, dans quelle mesure le schéma de M. Leontief peut-il être utilisé pour un plan ? A priori, il semblerait tout indiqué de considérer comme données ce qui précisément est l'objet du Plan, puis de déterminer le reste. Mais on se heurte à la notion même de plan. Un plan est essentiellement un effort pour changer les structures, même si ce n'est que par persuasion; autrement, il n'a plus aucune efficacité, tel un cavalier qui se laisse guider par sa monture. La méthode proposée est donc sans prises sur le problème posé. Elle peut montrer l'impossibilité des structures actuelles et un certain sens de l'effort à accomplir; il est douteux qu'elle permette d'en apprécier l'ordre de grandeur.

Si, au contraire, il s'agit de prévision pure, les relations calculées s'appliqueront à peu près, pourvu que l'on ne s'écarte

pas trop de la structure de base. Mais on ne pourra prévoir certains résultats qu'en fonction d'autres qui devront être déterminés à priori.

Alors, comment déterminer ce qui, dans un tel tableau d'avenir, jouera le rôle de données ? Autrement, dans la prévision, par où commencer et au nom de quel critère ?

Dans un cas comme dans l'autre, le tableau entrée-sortie de M. Leontief apporte à l'économiste — qu'il soit planificateur ou prévisionniste — un précieux secours. Mais comme tous les modèles tirés de la statique économique, il est insuffisant à lui seul. Il ne peut *que montrer des incompatibilités de structure, sans déterminer la bonne structure*[17]. Pour cela, il faudra inventer des relations dynamiques basées sur des données expérimentales dynamiques[18], et en particulier sur l'expérience due aux erreurs des prévisions passées.

Salzbourg, juillet 1948.

Jacques DUMONTIER.

17. C'est la même limite que rencontre l'établissement du modèle dit « Budget national à gap inflationniste ».

18. En vérité, par dérivation des constantes, M. Leontief a essayé d'étendre sa méthode au problème même de variation de structure. Le principe en est ébauché dans son livre *The Structure of American Economy*, 1919-1929, publié en 1941. Il est beaucoup plus difficile à expliquer sans l'emploi des symboles mathématiques. C'est là cependant tirer des enseignements dynamiques de données expérimentales statiques.

Des calculs pratiques sont faits en ce moment même à Harvard par M. Leontief et son assistant, M. Solow.

NOTES ET MEMORANDA

LE PROBLÈME DE LA STABILISATION DE L'EMPLOI [1]

Un livre de M. Ohlin est toujours le bienvenu. On est assuré d'y trouver une ingéniosité théorique qui, jointe à un grand bon sens pratique, commande l'attention. On sait qu'aujourd'hui, cet excellent économiste, après avoir été ministre du Commerce en Suède, est à la tête du parti libéral, et que son talent a singulièrement augmenté le poids de ce parti dans le Parlement de son pays. Lui-même qualifie sa doctrine de « sociale-libérale », titre qui rappelle le socialisme-libéral de Léon Walras.

Ces sept conférences, faites en Amérique, ne décevront pas les lecteurs. Si les premières sont un peu abstraites, comme il est naturel dans des conférences académiques, l'intérêt du livre progresse d'un chapitre à l'autre, pour atteindre, dans les trois derniers, une particulière acuité. Abordant le grand problème du chômage et de l'emploi, M. O. montre les dangers de ce qu'il appelle le *suremploi*, et trouve les conditions de la stabilité dans une régularité aussi grande que possible des investissements, régularité qui, pense-t-il, pourrait être obtenue par une coordination des plans gouvernementaux de travaux publics avec ceux des constructions et des investissements privés. Mais il ne se dissimule pas la difficulté de maintenir cette stabilité, si l'on veut conserver un maximum de liberté dans une société industrielle. C'est dans cette recherche simultanée du minimum de réglementation étatique et du maximum d'emploi pour les travailleurs que réside l'effort original du livre. L'exposé qu'il fait dans la IVe Conférence de la politique du Gouvernement suédois, et dans la sixième des récentes théories économiques suédoises, est particulièrement intéressant. Il séduira des lecteurs français, curieux d'un développement doctrinal original, et qui se déroule sur la base des conceptions walrasiennes.

Le dernier chapitre est consacré à la critique de la théorie de Keynes. Avec beaucoup des meilleurs écrivains d'aujourd'hui, par exemple l'économiste américain Williams, l'auteur conteste que cette théorie ait rien de « général », contrairement au titre de son livre célèbre, titre trop volontiers pris à la lettre par les disciples du brillant polémiste. « La réputation révolutionnaire de la théorie de Keynes,

1. *The Problem of Employment Stabilization*, 173 pages, Columbia University Press, 1949.

écrit M. O., est dûe surtout à son application à des cas construits sur certaines hypothèses spéciales, ainsi qu'au fait que ces cas sont considérés comme caractéristiques de notre société... [ce qu'ils ne sont pas]. Il n'y a certainement pas eu de révolution dans la science économique, depuis 1930, et il est important que les étudiants de cette science ne soient pas amenés à la fausse croyance qu'une telle révolution a eu lieu. » Voilà qui remet au point bien des exagérations. Parmi d'autres critiques pertinentes de la théorie de Keynes, celle qui concerne le taux d'intérêt est particulièrement frappante. On peut dire, sans trop simplifier la pensée de M. O., qu'il réhabilite par des arguments nouveaux la théorie classique du taux de l'intérêt (p. 124). Sa discussion des rapports entre l'épargne et l'investissement est pleine de suc. Dirai-je qu'il me paraît cependant trop accorder à la doctrine de Keynes en écrivant : « Si l'épargne s'accroît, la demande des biens de consommation diminue. » (P. 121.) Cela n'est vrai que *si toutes les forces productives sont occupées* et si d'autres circonstances, comme par exemple un accroissement monétaire, n'interviennent pas. J'ai, à différentes reprises, combattu cette formule simpliste qui, vraie dans certaines hypothèses, ne correspond cependant que très rarement aux circonstances réelles. Elle se trouve en contradiction absolue avec la formule (également exagérée) d'Adam Smith, qui disait au contraire : « Tout ce qui est épargné est consommé. » Une bonne théorie de l'épargne doit concilier ces deux déclarations contradictoires. Sur ce point, les économistes italiens et français auraient beaucoup de choses à apprendre aux Anglo-Saxons, qui ont passé sans transition de l'exagération de Smith à celle de Keynes.

Charles Rist.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Williams (John H.), *Post-war monetary plans and other essays.* Un vol. de 395 p., Oxford, 1949.

Le livre de M. W. mériterait un long compte rendu. M. W. est l'un des meilleurs économistes des Etats-Unis. Professeur à Harvard, conseiller économique de la Banque fédérale de réserve de New-York, c'est un esprit remarquablement informé et parfaitement judicieux, originalité assez rare à notre époque pour mériter d'être signalée. En publiant un recueil d'articles qui couvrent une période de près de vingt ans, — l'une des plus chargées de drames économiques et de controverses doctrinales aux Etats-Unis et dans le monde — il fait preuve de sincérité et de courage. Un recueil de ce genre, avec tous les « diagnostics » qu'il comporte, serait dangereux pour tout autre qu'un auteur parfaitement maître de son jugement et de sa pensée. Dans le cas de M. W., ce bilan rétrospectif lui fait le plus grand honneur. Ce qu'il écrivait en 1932 et 1933, au lendemain de la grande crise du dollar, est encore vrai aujourd'hui. Ce qu'il a écrit au cours de la deuxième guerre mondiale et depuis sur les grandes tâches de reconstruction européenne et sur les nouveaux organismes de Bretton Woods, s'est avéré parfaitement juste. Enfin, les deux grands articles qui ouvrent le livre, l'un sur la « Théorie générale » de Keynes, l'autre sur la théorie du commerce international, sont des contributions extrêmement importantes et d'un intérêt permanent à la théorie économique.

J'ai eu l'occasion, dans l'*Histoire des doctrines économiques* de Gide et Rist, de signaler déjà l'article sur le commerce international réimprimé dans ce volume. C'est une contribution essentielle à la revision de la théorie, périmée à mon avis, de Ricardo, sur les coûts comparatifs. Quand à l'article sur Keynes, M. W. montre que la formule fondamentale de son traité se ramène à la vieille formule de l'équation des échanges d'Irving Fisher. Sa conclusion, à laquelle je ne puis qu'adhérer, tout en reconnaissant le grand talent du polémiste anglais, c'est qu'on aura peine à comprendre d'ici quinze ans le bruit fait autour de sa « Théorie générale ».

Des autres articles contenus dans ce volume, il m'est malheureusement impossible de donner autre chose qu'un aperçu rapide. Je me contente d'y relever quelques idées essentielles qui reviennent fréquemment sous la plume de l'auteur. D'abord, son appréciation des fameux Plans Keynes et White, présentés à Bretton Woods. M. W. s'est gardé de l'emballement que ces plans ont suscité chez quelques enthousiastes n'ayant qu'une connaissance lointaine des réalités du problème monétaire. M. W. a immédiatement discerné ce qu'il y avait de prématuré et de précaire dans la conception du « Fonds monétaire international ». Si, avec tous les hommes compétents, il considère la Banque de Reconstruction comme

une institution efficace, il exprime, par contre, les doutes les plus sérieux sur l'avenir du « Fonds monétaire ». Il souhaitait d'en voir reculer la mise en pratique, après l'inévitable période d'incertitude qui devait succéder immédiatement à la guerre. Les événements viennent de donner une éclatante confirmation à ses prévisions : la débandade des monnaies après la dévaluation de la livre sterling a bien marqué l'impuissance actuelle — espérons momentanée — de la nouvelle institution. Dans le « Plan Keynes », salué par les acclamations de quelques néophytes, M. W. a tout de suite discerné la tendance malicieuse à rejeter sur les Etats-Unis toutes les responsabilités des difficultés monétaires depuis 1930. L'exposé des motifs de Keynes constituait déjà pour un lecteur un peu averti l'un des pamphlets les plus incisifs — et d'ailleurs les plus amusants — qu'un Anglais pût diriger contre la politique américaine. Il était difficile de le prendre tout à fait au sérieux. M. W., cependant, avec une gravité dont il ne veut pas se départir, montre l'extraordinaire partialité d'une opinion qui tend à rendre les Etats-Unis seuls responsables d'une crise où la Grande-Bretagne a eu sa large part de responsabilité. Il se refuse, en conséquence, à accepter qu'un pays créditeur tel que les Etats-Unis doive se charger seul des mesures à prendre au cas où une crise nouvelle risquerait d'ébranler l'économie d'un pays débiteur. C'était, on se le rappelle, le fond même de la pensée de Keynes.

Quant au Plan White, tel qu'il a finalement été entériné dans les statuts du Fonds monétaire, il lui reproche de ne mettre à la disposition des pays ruinés par la guerre que des sommes insuffisantes. Le vrai problème sur lequel il revient à diverses reprises au cours de ces différentes études, c'est la perte par l'Angleterre de son actif invisible, et l'obligation qui en résulte pour elle de transformer sa balance commerciale, autrefois largement passive, en une balance active, à moins de répudier ses dettes. Elle vient de le faire en partie par la dévaluation actuelle. De toute évidence, cependant, cette atténuation ne sera pas suffisante, et l'Angleterre devra se résigner à des amputations plus difficiles encore. En attendant, M. W. a demandé aux Etats-Unis dès le début une contribution généreuse en faveur de l'héroïque « résistant » de la Grande Guerre.

Un autre problème, auquel M. W. consacre de nombreuses pages, est celui qui consiste à concilier un contrôle monétaire intérieur avec le fonctionnement de l'étalon d'or. De celui-ci, M. W. reste résolument partisan. Il n'a pas cessé de l'être dans les plus mauvais jours de la crise américaine, comme le prouve un article écrit au fort même de cette crise, en 1932. Là encore, sa perspicacité n'est pas en défaut. Malgré tant de théoriciens anglo-saxons, qui semblent avoir retrouvé les inspirations et jusqu'aux formules de John Law, le monde s'oriente visiblement, après des tentatives malheureuses, vers un retour à l'étalon d'or.

Ce qu'il est difficile de faire sentir en un résumé aussi bref que celui-ci (et où je laisse de côté, malgré l'intérêt des articles qui la concerne, tout ce qui touche à la politique intérieure des Etats-Unis), c'est l'impression de profond sérieux, d'impeccable compétence et de sécurité qui se dégage de ce livre. Voilà un économiste incapable de se laisser impressionner par les « modes » du jour, et qui applique avec sérénité, aux grandes questions nées du bouleversement de la guerre, les normes d'une science qu'il connaît à fond. C'est le fait d'un haut esprit qui domine les problèmes au lieu de se laisser entraîner par leur aspect superficiel et qui cherche le vrai avec une maîtrise de lui-même qui inspire le respect. Dois-je ajouter

que M. W. est un excellent écrivain, et que sa présentation des problèmes, à la fois condensée et d'une clarté lumineuse, peut servir de modèle à beaucoup de ses collègues ? L'économie politique d'aujourd'hui semble parfois retomber dans les errements d'une philosophie abstraite, de celle qui avait rendu si intolérable la littérature des épigones de Ricardo. Il est bon de ne pas oublier qu'après tout, l'économie politique ne se légitime que comme un système d'interprétation des faits — de ceux d'hier comme de ceux d'aujourd'hui — et que ses concepts ne sont valables qu'à la condition de fournir un fil conducteur plus sûr que les fragiles constructions théoriques destinées à satisfaire les désirs momentanés des masses. Le professeur W. appartient à cette grande lignée d'économistes américains, qui, depuis Taussig et Wesley Mitchell, ont reçu le don d'allier les généralisations les plus sûres à l'information la plus exacte et la plus consciencieuse.

Charles Rist.

Cours, traités et manuels.

Phelps (E. H.), Brown (M. A.), *The framework of the pricing system.* Un vol. de 215 p. The student Union Book Store. University of Kansas (Lawrence), 1949.

Réédition en 1949 d'un ouvrage destiné aux étudiants, publié pour la première fois en 1936. Cinq chapitres simples et clairs dont voici la progression : 1. possibilités de l'étude économique : rapports des concepts et des faits : l'économie théorique est un laboratoire pour l'économiste; 2. le marché des consommateurs : utilisation du taux marginal de substitution; 3. le marché des producteurs : la productivité marginale; 4. le système envisagé dans sa totalité ou le contact des deux marchés; 5. développement du système : théorie de la monnaie; théorie de la firme. En appendice; une note sur la solution des équations envisagées.

En somme, un bon ouvrage d'initiation qui pourrait rendre des services aux étudiants de licence connaissant la langue anglaise.

Henri Guitton.

Histoire des doctrines et des faits économiques.

Carande (Ramón), *Carlos V y sus banqueros. La hacienda real de Castilla.* Un vol. in-8° de xvi-365 p., Madrid, Soñedad de estudios y publicationes, 1949.

Cet ouvrage considérable, fort bien imprimé et présenté, apporte une preuve nouvelle de l'effort poursuivi et du succès obtenu par nos voisins espagnols dans le domaine de l'édition. Le sous-titre, mieux que le titre, indique le sujet traité. Il s'agit de la finance royale de Castille sous tous ses aspects.

La politique fiscale se résume en une recherche désespérée de nouvelles ressources pour faire face au déficit constant du budget. D'où la division même du livre : sur 635 pages, près de 400 (annexes comprises) sont consacrées à l'examen des impôts, taxes, subsides, etc.

L'économie espagnole du xvie siècle est une économie de guerre. Si les luttes internationales sont alors moins sanglantes qu'aujourd'hui, en revanche elle ne cessent pas. L'armée joue un rôle capital et son financement est la grande préoccupation des princes. Grâce au nombre et à l'excellence des soldats espagnols, et aussi au recrutement des lansquenets suisses,

mondialement réputés, Charles-Quint a toujours pu opposer à François Ier des troupes supérieures en nombre et de qualité au moins égale.

L'auteur met l'accent sur trois particularités de la finance castillane : d'abord sa liaison étroite avec l'Eglise qui lui apporte un concours très efficace grâce aux subsides du clergé et à la vente des bulles « aumône obligatoire » dont personne n'est exempt et qui, pour ce motif, est d'un excellent rapport; ensuite le manque d'habileté des conseillers royaux et des financiers qui assure la primauté aux banquiers allemands ou gênois; enfin la persistance d'un destin favorable, qui augmente les remises des Indes d'Amériques, au fur et à mesure que diminuent les recettes internes. Pourtant, les conditions des emprunts ne cessent d'empirer, notamment en 1543 et en 1552.

Une des plus grandes difficultés que rencontrent alors les réformateurs et qui existe pour les historiens actuels de cette époque est la dispersion des comptes. Curieux récit, et attristant, que celui des efforts tentés à plusieurs reprises pour obtenir l'unification de caisse, mais en vain. Et pittoresques silhouettes que celles du licencié Vargas, « argentier » du royaume, « si malin en toute affaire que souvent son habileté finit par engendrer des maux », suivant les expressions de Galindez de Carvojal, et celle d'Alonso Gutiérrez de Madrid, un des « quatre évangélistes » du Conseil des finances, comme dit l'ambassadeur Martin de Salinas.

Nous ne saurions entrer ici dans le dédale de cette finance compliquée, et nous devons nous borner à signaler quelques développements particulièrement intéressants.

L'origine de l'*Alcabala* est étudiée avec soin, elle semble avoir été municipale. Cette illustre ancêtre de notre taxe sur le chiffre d'affaires, que Jovellanos comparait plus tard à un molosse furieux attaquant les produits du sol à leur naissance, les poursuivant et ne lâchant prise qu'à leur mort, a été parfois l'objet d' « abonnement par tête » (*encabezamiento*), c'est-à-dire qu'un contingent à répartir était assigné à la localité, système qui permit de transformer un impôt indirect et de quotité en impôt direct et de répartition.

C'est par raison politique autant que fiscales, pour briser des survivances dangereuses de féodalité et pour bénéficier de grosses dotations, que les souverains espagnols obtinrent des Papes la maîtrise des ordres de Santiago, de Calatrara et d'Alcántara. M. R. C. nous fournit le détail des revenus de la maîtrise de Mérida, dans la province de Léon; le nombre et la variété des taxes perçues sont surprenants.

L'étude du marché du mercure nous permet d'observer les résultats de la découverte du procédé de l'amalgamation vers le milieu du siècle. Almaden bénéficiait alors d'un quasi-monopole, Huancavelica (Pérou) ne fut découvert que plus tard, et le mercure était nécessaire au traitement de l'argent de Potosi; or, le quintal se payait 150 ducats en Nouvelle-Espagne. M. R. C. analyse l'intéressant mémoire de Fernando de Portugal qui propose une forte diminution du prix de vente du mercure, de manière à permettre le traitement du minerai d'argent pauvre.

Le *montazgo*, impôt sur les troupeaux transhumants, est lié à des problèmes économiques connus. Il a eu, à l'origine, le caractère d'une sanction; il frappait les troupeaux étrangers qui faisaient des incursions sur les terres de la communauté, puis il visa surtout la transhumance parce que les plus grands dégâts étaient commis à cette occasion.

L'*almojarifazgo*, généralement considéré dans les rares ouvrages de langue française qui le mentionnent comme équivalent aux droits de douane,

groupe en réalité plusieurs recettes. Hérité des Maures, il a absorbé des dîmes et des droits de consommation. Un exposé de l'*almojarifazgo mayor* de Séville permet au lecteur de se rendre compte de l'extrême complication des revenus. Il est difficile de se reconnaître entre l'alcabala, l'*almojarifazgo* et le *portazgo* (droit de douane local). Le cas de l'huile d'olive, par exemple, denrée de première nécessité, est frappant.

D'abondantes annexes nous renseignent sur les sources de cet ouvrage, recueillies pour la plupart dans les archives nationales de Simancas. L'auteur se réfère aussi à un grand nombre de livres de langue espagnole et de langue allemande. Son œuvre est fondamentale pour tous les historiens désireux d'étudier les finances espagnoles.

Louis Baudin.

Nashat (Mohamed Aly), *Ibn Khaldoun pioneer economist*. Un vol. in-8° de 114 p., Le Caire, Government Press, Bulâq, 1945.

Nous savons gré à M. M. A. N. d'évoquer dans sa très intéressante thèse de l'Université Fouad-Ier la grande figure d'un économiste demeuré peu connu chez nous malgré les études dont il a été l'objet.

Ibn Khaldoun a vécu de 1332 à 1406. Grand voyageur, homme d'Etat, diplomate, chef de la justice, professeur, il fit une telle impression sur Pierre le Cruel et sur Tamerlan que ces deux despotes le demandèrent comme conseiller, offres flatteuses qu'il déclina.

M. M. A. N. insiste sur le caractère scientifique des « *Prolégomènes* », la grande œuvre de cet auteur, et il voit en lui le premier économiste digne de ce nom. Ce titre n'est pas usurpé. On est surpris de constater la rigueur de la méthode, fondée sur la loi de causalité, et le nombre des conceptions, nouvelles en son temps, qui sont exposées quatre cents ans avant Adam Smith. Ibn Khaldoun analyse la division du travail, la spécialisation par profession et métiers et la localisation géographique. Il reconnaît le caractère productif des services, alors que le grand classique anglais ne l'admettait pas.

M. M. A. N. voit aussi dans Ibn Khaldoun le fondateur du libéralisme. L'auteur arabe, en effet, explique que l'individu en améliorant ses propres conditions de vie contribue à accroître le bien-être général. Il combat les monopoles, vante les mérites du marché libre, condamne le travail forcé. Il s'oppose à la mainmise de l'Etat sur les activités économiques en établissant que la concurrence assure la satisfaction maxima et craint que toute intervention, une fois admise, n'en entraîne d'autres.

Mentionnons encore sa conception de la monnaie comme mesure et comme réservoir de valeur, et celle de la population dont il désire l'accroissement en vue d'augmenter la division du travail, la production et la prospérité.

Sans doute quelques-unes de ses théories sont-elles discutables, mais l'ensemble apparaît comme remarquable, et il n'est pas exagéré de regarder Ibn Khaldoun comme un grand précurseur.

Louis Baudin.

Statistique.

Carter (C. F.), Reddaway (W. B.) et Stone (Richard), *The measurement of production movements*. Un vol. de 135 p., University of Cambridge, Department of applied economics, Monograph 1948.

Tous ceux qui se préoccupent de la confection d'un indice de la production liront avec grand intérêt cette monographie. Trois parties la com-

posent : 1. les principes; 2. les détails de l'index; 3. l'histoire des statistiques de la production industrielle au Royaume-Uni. C'est du reste et de beaucoup la première partie théorique qui retiendra le plus l'attention du lecteur non britannique. C'est un très bon chapitre d'un ouvrage de statistique économique. Construire un indice, c'est en effet prendre constamment parti, et donner les raisons de ses choix et de ses exclusions. C'est l'idée de finalité qui commande la fabrication d'un bon indice. Nos auteurs nous expliquent comment et pourquoi ils ont choisi leurs données (production physique 60 %, production en valeur 12 %, matières premières 15 %, emploi 13 %), les unités de temps, l'année de base, comment ils opèrent la pondération. Ils posent le problème de la comparabilité avec d'autres index. Autant de questions à propos desquelles le spécialitse améliorera ses connaissances. Il ne faut pas perdre de vue que l'économie des ensembles ne progressera que si l'on peut récapituler sans le déformer le donné complexe. Remercions les auteurs de ce travail de nous y aider.

Henri GUITTON.

Marietti (Pascal-Gaston), *La statistique générale en France.* Un vol. de 244 p., Paris, Les Presses universitaires de France, 1949.

Voici un ouvrage écrit par un homme du métier sur l'administration dont il fait partie. La date de parution est 1949; mais, du fait que la rédaction est de 1945, c'est sur une feuille volante rajoutée que figurent les textes promulgués depuis la Libération sur la réorganisation de la Statistique. On aurait aimé, en particulier, connaître l'avis de l'auteur sur la structure et le fonctionnement de l'I.N.S.E.E., et apprendre du spécialiste s'il est satisfait de la coordination des services tentée par les articles 32 et 33 de la loi de finances du 27 avril 1946. Si nous sommes en effet fort bien renseignés sur le passé de nos institutions statistiques (dès le XVIIe siècle, avec des détails très vivants sur nos premiers maîtres en statistique administrative, Chaptal, Napoléon, Legoyt...) et sur leur structure en France, aux colonies, dans les pays étrangers, nous sommes moins bien guidés pour juger de leur avenir.

Administrateur fidèle et scrupuleux, l'auteur a voulu sans doute faire œuvre d'exposition et non pas de réformateur. Mais quand on s'élève au niveau de l'économie nationale, le problème capital n'est-il pas de se demander quelle est la mission véritable d'un service de statistiques, par là même sa place, la meilleure dans l'appareil gouvernemental, et enfin la meilleure façon de recruter ses serviteurs ?

Dans une économie qui ne peut plus ne pas être consciente des mécanismes d'ensemble, même si elle ne veut pas diriger explicitement ces mécanismes, une observation statistique centrale est indispensable. Il n'est pas nécessaire qu'elle soit unique, mais s'il y en a d'autres, cette « centrale » doit être récapitulatrice et coordinatrice. En particulier, quand il existe un plan d'organisation polyennale, il semblerait rationnel que l'institution qui assure la connaissance d'ensemble soit jumelée avec celle qui décide de l'action. En est-il ainsi en France ?

A l'I.N.S.E.E. y a-t-il au surplus véritable coordination entre les travaux nouveaux du service de la Conjoncture et les travaux plus anciens des services de la Statistique ? Je ne me risquerai pas à juger l'organisation parisienne, mais quelques visites à une direction régionale me laissent à penser que les problèmes de coordination et de recrutement ne sont pas

encore résolus. La collaboration entre économistes de culture universitaire et statisticiens de formation mathématique et administrative est délicate. Probablement parce que leur provenance est différente. Les premiers sont plus indépendants, les seconds plus militaires. Les uns bâtissent des thèses. Les autres rédigent des rapports annotés et corrigés, comme dans les Etats-Majors, par des chefs hiérarchiques. Les uns et les autres sont au surplus mal compris par les industriels et les commerçants.

La lecture de cet ouvrage objectif et consciencieux nous amène à formuler deux vœux : que le public comprenne enfin l'indispensable mission de nos institutions statistiques (elles ne sont pas destinées à développer la paperasserie et l'inquisition); qu'entre les conjoncturistes et les statisticiens, entre les économistes et les mathématiciens, entre les universitaires et les administrateurs, il y ait le sentiment d'être consacrés à une même et très noble tâche : assurer la connaissance du donné économique.

Henri Guitton.

Echanges internationaux et politique douanière.

Varii auctores, *Le continent américain et le déséquilibre mondial*, publication du « Centre d'études de politique étrangère ». Un vol. in-8° de 227 p., Paris, Marcel Rivière, 1948.

Dans cet ouvrage, publié sous l'égide du « Centre de politique étrangère », divers spécialistes de l'économie internationale se sont efforcés de montrer si et dans quelle mesure le déséquilibre mondial pouvait être réduit grâce à l'aide du continent américain. Il s'agit bien du continent américain tout entier et non pas des seuls Etats-Unis. Car si J. Weiller, dans une analyse très fouillée, examine la politique économique des Etats-Unis, les autres grandes puissances du nouveau continent ne sont pas négligées : le Canada (Mlle Aphié), le Brésil (M. Byé), l'Argentine (J. Piel), enfin l'ensemble de l'Amérique du Sud (L. Buquet). Ensuite, C. Bettelheim étudie les conditions auxquelles est subordonné le retour à un équilibre durable; c'est pour lui l'occasion de critiquer les théories de l'équilibre spontané des échanges internationaux et de montrer comment deux types de solutions peuvent être prévus : réintégration de l'économie européenne au sein de l'économie mondiale (d'après C. B., cette première solution, la plus libérale, conduirait l'économie européenne à la ruine, par suite de la supériorité des Etats-Unis); ou bien regroupement des pays qui ne font pas partie de la zone dollar et qui pourraient ainsi plus efficacement résister à la concurrence américaine, tout en élargissant leurs échanges.

Les trois autres études que comporte le volume sont plus spécialement consacrées à l'aide financière des Etats-Unis à l'Europe. M. A. Kriz dresse le bilan de cette aide pour 1948. Mais on lira de plus près encore les deux contributions parallèles et fort instructives qui sont dues à MM. Bidwell et Diebold d'une part à M. Marjolin, d'autre part.

Les premiers de ces auteurs exposent « un point de vue américain sur le plan Marshall », en des pages intéressantes déjà par leur contenu économique, mais sans doute plus intéressantes encore par les aperçus qu'elles ouvrent sur la psychologie américaine. Il n'est pas sans saveur de lire (p. 12), sous la plume d'auteurs américains, que « les fonctionnaires responsables [aux Etats-Unis] admettent maintenant qu'ils ont sous-estimé

les besoins d'après-guerre de l'Europe en capitaux d'exploitation, en même temps que ses besoins immédiats en denrées alimentaires et en combustible. De plus, ils n'ont pas su reconnaître à quel point la dislocation des institutions économiques européennes, des devises monétaires, des banques, des transports et de l'organisation commerciale empêcherait le relèvement ». Et encore ceci (p. 31) : « Nous n'avons compris ni le danger encouru, ni l'étendue des destructions, ni surtout le terrible affaiblissement de la structure européenne. » De telles énonciations valent par leur évidente sincérité et par la forme d'aveu qui leur est volontairement donnée. On retiendra encore, de cette intéressante contribution, la remarque (p. 18) d'après laquelle l'aide américaine à l'Europe représente moins des trois cinquièmes de ce que les Américains dépensent en boissons alcooliques et à peu près exactement ce qu'ils dépensent en tabac, sports et cinéma. Enfin, MM. Bidwell et Diebold s'élèvent avec force contre les interprétations erronées qui sont parfois données — chez eux et aussi en Europe — de l'aide Marshall : si les Etats-Unis viennent au secours de l'Europe, *ce n'est pas* parce qu'ils craignent une crise (p. 24); et s'ils l'aident, *ce n'est pas non plus* pour faire pièce au socialisme : « A moins de consentir à aider les socialistes, nous ne pouvons aider l'Europe occidentale; et nous ne pouvons pas aider les socialistes et leur demander de cesser d'être socialistes. » (p. 28.)

Après le point de vue américain, voici, exposé par R. Marjolin, le point de vue européen. L'auteur s'élève, lui aussi, contre l'interprétation parfois donnée de l'aide Marshall. Celle-ci n'est accordée ni pour prévenir une crise, ni pour assurer l'hégémonie américaine. Elle résulte, selon l'auteur, de circonstances à la fois économiques et politiques. Circonstances économiques : « 1° la conviction qu'à longue échéance il n'y aura pas de prospérité ni même d'équilibre économique aux Etats-Unis sans équilibre et prospérité dans l'ensemble du monde (p. 45); 2° la conviction profonde que, si on laisse se maintenir et se développer en Europe un état de misère, ce qui subsiste de liberté économique disparaîtra, et que la liberté américaine elle-même n'y survivra pas (p. 47). » Quant aux circonstances politiques, elles sont à peu près parallèles : souci de ne pas laisser aller à l'effondrement des nations qui furent puissantes et méritent encore, par leur goût de l'indépendance, de recevoir l'aide d'une nation, elle aussi, passionnément attachée à son indépendance.

Phraséologie, objecteront certains, et manière habile, pour les Américains, de voiler leur soif d'hégémonie comme leur égoïsme fondamental. R. M. répondrait sans doute à son tour que la vie économique ne saurait avoir les couleurs innocentes, mais fades, de l'altruisme, et qu'au surplus, l'Europe aurait tort de voir dans l'aide Marshall un moyen de se dispenser de tout effort (p. 49) : « Le succès de l'entreprise ne dépend pas de nous seuls..., mais il dépend surtout de nous. » Et l'auteur a raison de tirer essentiellement de tout cela une leçon d'énergie.

Jean Lhomme.

Monnaie, crédit et change.

Aftalion (Albert), *La valeur de la monnaie dans l'économie contemporaine*. T. II : *Monnaie et économie dirigée*. Un vol., Paris, Recueil Sirey, 1948.

Dans un ouvrage devenu classique dès sa publication, en 1927 (*Monnaie, prix et change*, 2e éd. en 1940, 3e éd. en préparation), le professeur A. A.

s'était attaché au problème que constitue la valeur de la monnaie. Sur la base des expériences que lui fournissait le régime économique, alors principalement libéral, il mettait en avant une théorie dont se sont imprégnées des générations d'étudiants. La révision de l'ancien texte, pour la deuxième édition, l'examen des nouvelles expériences fournies par les années 1927 à 1940, n'avaient pas amené l'auteur à modifier ses positions théoriques : au fond, le champ de la recherche s'était seulement étendu dans cet intervalle, sans se transformer de façon complète et il s'agissait toujours de monnaie dans le cadre d'une économie libérale.

Mais d'importantes nouveautés apparaissent. avec les années quarante : l'économie libérale a fait place à l'économie dirigée, ou plutôt elle lui a fait *une* place. Régime incertain, fluctuant, complexe, difficile à définir, dans lequel la politique de monnaie dirigée joue un rôle, mais — restriction parallèle à la précédente — dans lequel elle ne joue pas le *seul* rôle. Avec des tâtonnements, des repentirs, sous la pression tour à tour des circonstances nées de la défaite, de l'occupation, puis de la libération, cette politique va se poursuivre dans notre pays (car M. A. A. limite son étude à la France) pendant plusieurs années. Encore son destin fut-il inégal. Alors qu'elle semblait promise à un grand développement et à une longue durée, un tournant se marque vers les années 1945-1946 : visiblement, l'économie dirigée et, avec elle, la politique de monnaie dirigée, perdent la faveur du public, celle des gouvernements, sinon celle aussi de la doctrine. Ainsi, une phase semble se clore et fournir, par l'essor comme par le déclin d'une doctrine et d'une politique, d'utiles enseignements à l'économiste. La théorie a sans aucun doute quelque chose à puiser dans ces expériences; il lui faut soumettre à un nouvel examen toutes ses conclusions antérieures, déterminer d'une part ce qui en subsiste, d'autre part ce qui doit en être revisé.

C'est à une pareille prise de conscience des problèmes nés depuis 1940 que nous convie le professeur A. A. dans son dernier livre. Et très normalement, l'ouvrage s'offre comme la seconde partie d'une recherche générale sur la valeur de la monnaie dans l'économie contemporaine : la première étudiait, avec *Monnaie, prix et change*, les faits antérieurs à 1940, donc les faits relatifs à la monnaie en économie libérale; la seconde étudie les faits relatifs à la monnaie en économie dirigée, tels qu'ils se sont offerts depuis 1940.

Le nouvel ouvrage diffère du précédent par sa présentation. L'appareil statistique dont il s'entoure est beaucoup moins abondant : et il ne pouvait en être autrement, puisque les statistiques — celles des prix en particulier — sont devenues à la fois moins nombreuses et moins sûres qu'entre les deux guerres.

Mais la méthode demeure semblable, et c'est un même esprit qui circule dans le livre de 1948 et dans celui de 1927-1940. En présence des faits, même souci d'en dégager l'essence, même effort pour construire une théorie qui les embrasse tous. Seulement les faits sont devenus beaucoup plus complexes et la théorie qui voudra les dominer participera de cette complexité. M. A. A. insiste longuement sur l'idée que l'économie dirigée en France, la politique de monnaie dirigée, ont toujours revêtu un caractère hybride. A côté du secteur dirigé, a toujours subsisté un secteur libre; parallèlement à la politique de direction monétaire, il y a toujours eu place pour des actions moins cohérentes : le parallélisme s'est parfois transformé en convergence. D'autant que le mouvement général, loin de rester uniforme, s'est traduit d'abord, comme nous l'avons vu, par une accentuation de la

direction économique, et qu'il se traduit ensuite, depuis trois ou quatre ans, par sa régression (p. 203-206). A travers ces incertitudes et ces changements, comment construire une théorie concernant la valeur de la monnaie, qui soit applicable à tant de diversité ?

M. A. A. estime la chose possible, mais seulement au prix de toute une série de distinctions :

1° Distinction entre un système de monnaie *intégralement* dirigée et une politique effectivement suivie. D'une part donc, on dégagera les principes dans leur pureté, tels qu'ils s'appliqueraient si les décisions gouvernementales étaient parfaitement cohérentes, les administrations impeccables, les citoyens aussi disciplinés que compréhensifs (p. 179 et suiv.) ; d'autre part, on étudiera « l'économie dirigée hybride », telle qu'elle a été pratiquée en France, avec ses variations ou même ses incohérences (p. 203 et suiv.);

2° Distinction entre divers secteurs, qui ont coexisté et coexistent encore, car ils ont changé dans leur importance absolue et relative : un secteur dirigé, certes; mais en face de lui, un secteur libre, comprenant à son tour un sous-secteur licite et un sous-secteur illicite. Chacun d'eux donne lieu à une étude séparée et l'auteur insiste fréquemment sur le mélange ainsi établi : interpénétration du secteur libre et du secteur dirigé, action aussi de l'un sur l'autre;

3° Distinction enfin entre plusieurs politiques : à la politique de monnaie dirigée proprement dite, M. A. A. oppose une politique de monnaie « influencée », la première étant celle qui vise à déterminer la valeur de la monnaie en agissant *directement* sur les prix, alors que la seconde se contente d'une action *indirecte* à leur égard (définitions fournies p. 339-340).

Moyennant ces diverses distinctions, il est possible de chercher une théorie s'appliquant à la valeur de la monnaie en économie dirigée. Théorie qui devra être plus souple, plus diversifiée, que la théorie auparavant élaborée, mais qui n'en sera pas nécessairement différente : non pas substitution, mais addition et juxtaposition (p. 36). Effectivement, M. A. A. ne pense pas que les idées proposées par lui dans *Monnaie, prix et change* soient insusceptibles de s'appliquer aux expériences postérieures à 1940. Elles doivent leur être adaptées, et l'on retrouvera dans l'ouvrage, présentée sous un jour nouveau, la théorie « positive » ou « psychologique » de la valeur de la monnaie. Par exemple : « Ce n'est pas l'inexistence des valeurs individuelles qui caractérise la monnaie dirigée. C'est leur mise à l'écart comme facteurs actifs de la valeur sociale. C'est leur inertie, leur incapacité d'agir sur les prix. » (p. 82.)

La nécessité de repenser ainsi certains problèmes, en les reprenant à leur base, conduit M. A. A. à se demander (p. 78-81) quelle peut être la portée des lois économiques. Il en arrive alors à considérer qu'une part de l'économie traditionnelle était conditionnée par le régime de liberté et disparaît donc, ou s'estompe, dans la mesure où la liberté est abolie ou restreinte. Une autre part, en revanche, « liée à des traits plus durables de la nature humaine et des conditions physiques », garde sa place, même dans l'économie dirigée; elle est, en somme, commune à l'économie de liberté et à l'économie dirigée.

Relativisme nécessaire, tellement les expériences nées depuis dix ans ont un caractère inattendu ! Il est naturellement des chapitres de *Monnaie et économie dirigée* dont on chercherait en vain l'équivalent dans *Monnaie, prix et change*. Par exemple, ceux qui concernent la thésaurisation (p. 349 et suiv.); ceux encore, si pleins d'aperçus neufs, qui sont relatifs au

marché noir, ou « économie clandestine » (p. 301 et suiv.). On lira avec un particulier intérêt l'étude des changes (p. 274 et suiv.), et l'on verra comment l'observation des faits nouveaux conduit M. A. A. à reviser ce qui avait été sa découverte fondamentale, dans son ouvrage de 1927, à savoir l'antériorité des fluctuations du change par rapport aux fluctuations des prix. En régime d'économie libérale, c'étaient les changes qui précédaient les prix, et par conséquent déterminaient leur évolution. Les expériences de « change dirigé hybride », depuis 1940, montrent que ce sont les mouvements du change qui commandent ceux des prix (p. 286-287 en particulier).

Mais ces rapides aperçus ne peuvent qu'évoquer bien sommairement la richesse d'un pareil livre, le foisonnement, le jaillissement perpétuel des idées. Après avoir subi avec courage d'injustes épreuves, M. A. A. avait pu reprendre son enseignement dans nos Facultés. Atteint par les règles sévères de l'ancienneté, il est devenu depuis quelques mois professeur honoraire. Ce nouvel ouvrage prouve que son activité scientifique ne se ralentit pas. Dans cette somme économique que constitue l'ensemble de son œuvre, ses nombreux élèves, ses admirateurs et ses fidèles amis trouveront, longtemps encore, de précieux enseignements.

Jean LHOMME.

Busschau (W. J.), *The measure of gold*. Un vol. de 164 p., Central New Agency Ltd, South Africa, 1949.

Le petit livre publié sous ce titre par M. B., déjà connu comme l'auteur d'un ouvrage sur l'offre de l'or, publié en 1936, est d'un haut intérêt. M. B. défend la thèse d'une augmentation du prix de l'or aux Etats-Unis, non pas, bien entendu, dans l'intérêt des producteurs de mines d'or, mais en vue d'éviter une déflation grave qui rappellerait celle de 1929. Ses arguments sont, du point de vue théorique, décisifs. Je suis d'autant plus disposé à les accueillir que j'ai soutenu une thèse analogue dans mon *Histoire des doctrines du crédit*, à laquelle M. B. veut bien se référer. Ils se résument en ceci que l'inflation générale des monnaies après la guerre a pour effet, si l'on maintient le prix antérieur de l'or, de rendre l'encaisse de chaque pays en monnaie internationale insuffisante par rapport à la masse des moyens monétaires intérieurs (billets et dépôt en banque). C'est comme si, dans une entreprise privée, le montant de la trésorerie restait stationnaire, alors que la masse des paiements à faire avait triplé ou quadruplé. L'or détenu par chaque pays n'est autre chose que son encaisse. Il doit y puiser pour faire ses paiements extérieurs. Si donc l'on veut revenir à des échanges internationaux réguliers, lesquels impliquent un système de paiements également régulier, il faut augmenter le prix de l'or, c'est-à-dire accroître *nominalement* la valeur de l'encaisse, de manière à rétablir sa proportion ancienne par rapport à l'ensemble des dettes extérieures à payer par chaque pays. Bien entendu, cela implique la volonté de revenir à une monnaie internationale, laquelle ne peut être que l'or. Il semble que l'unanimité soit faite, à l'heure actuelle, sur ce point, aucun substitut n'ayant été découvert jusqu'à présent pour remplacer l'or. Tel est l'argument essentiel développé par M. B. Cette thèse paraîtra réactionnaire ou retardataire à tous les écrivains qui, reprenant purement et simplement les arguments de John Law, veulent nous persuader que la monnaie de papier est infiniment supérieure à la monnaie d'or. Depuis quatre ans, cette conception a perdu beaucoup de terrain à

mesure que se déroulent les conséquences inéluctables de la surabondance de papier-monnaie dans le monde. Un proverbe allemand dit : « Qui ne veut pas entendre raison doit *sentir* ! » L'Allemagne, depuis cinquante ans, a *senti*, mais malheureusement tous les pays entraînés par elle dans la guerre ont dû *sentir* de même. En dépit de cette pénible expérience, les charmes du papier-monnaie continuent à ensorceler certains esprits. Mais le retour à l'étalon d'or est malgré eux en train de s'imposer à tous les pays civilisés. Ce retour sera-t-il facilité par l'augmentation du prix de l'or aux Etats-Unis ? M. B. en est convaincu, et en théorie il est irréfutable. Toute la question est de savoir si, en pratique, les circonstances permettront au Gouvernement des Etats-Unis d'accepter ce point de vue. Pour qu'il s'y résigne, il faudrait évidemment que la baisse des prix fasse sentir d'une manière plus aiguë qu'aujourd'hui ses conséquences sur l'industrie et le budget de ce grand pays. Le ressentiment créé à tort ou à raison, dans le monde américain des affaires, par la dévaluation du dollar en 1933, s'est perpétué chez beaucoup de citoyens des Etats-Unis. Une nouvelle opération du même ordre ne paraîtra justifiée que comme un remède à une crise menaçante, ou à une baisse des prix plus ou moins prolongée. Nul ne saurait dire aujourd'hui si le ralentissement des ventes ou un déficit budgétaire sont dès à présent suffisants pour amener les Etats-Unis à une décision aussi grave. Je reste convaincu, avec M. B., que cette décision serait salutaire.

Charles Rist.

Damalas (B. V.), *Monnaie et conjoncture*. Tome I : *La monnaie et les théories monétaires*. Préface de M. André Piatier, Paris. Presses universitaires de France, 1946.

Cet ouvrage a paru en 1946, l'année de la mort de Gaëtan Pirou, à la mémoire duquel il est précisément dédié. Trois ans séparent donc la date de publication de la date de recension de cette œuvre immense. De prime abord le titre est très prometteur. Le terme de conjoncture est commode pour donner de l'attrait à un travail qui, par soi, croirait en manquer. On ne sait pas toujours très bien, du reste, ce qu'il signifie, et cette incertitude contribue peut-être à son succès. Ici on pourrait penser qu'il sera question du rôle de la monnaie dans l'explication du cycle. Un rapide coup d'œil jeté sur la table des matières nous détrompe rapidement. Au fond il s'agit d'un nouvel ouvrage général sur la monnaie.

L'auteur nous avertit dans l'introduction, ainsi que l'avait fait André Piatier dans une préface élogieuse, qu'il s'agit de la construction d'une vaste théorie où toute la vie économique contemporaine doit être repensée. Déjà nous avons vu paraître un *Essai sur l'évolution du commerce international*, puis *La crise du capitalisme et le problème de l'économie dirigée*. Le présent écrit n'est que le premier tome de ce grand projet sur *Monnaie et conjoncture*. Précisément, il nous est annoncé que le tome second aura pour principal objet le problème dont le titre général nous donnait l'avant-goût, celui du cycle économique.

Renonçons donc à parler conjoncture. Contentons-nous de penser monnaie. M. D. a la précaution d'écrire en son introduction : « il existe un tel nombre d'ouvrages sur la monnaie que l'on peut se demander si tout n'a pas été dit, et si cette matière n'est pas totalement épuisée ». On songe à la remarque désabusée par laquelle commencent les *Caractères* de La Bruyère. Rassurons-nous cependant, notre auteur poursuit : « à la ré-

flexion, on se rend compte qu'il reste encore des choses à dire ». Et ce seront quatre cents nouvelles pages. S'agit-il de véritables nouveautés ?

M. D. nous accordera volontiers que l'intitulé même de ses vingt-trois chapitres est de type tout à fait classique, j'allais même dire purement scolaire. Evidemment, M. D. n'a pas la prétention de tout bouleverser, ni de tout reconstruire. Il est disciple de Simiand, c'est-à-dire un modeste, un adepte de la méthode positive. Cela n'apparaît pas cependant en ce volume. Ce ne sont pas des faits qu'il rassemble, il ne veut point accroître cette connaissance, qu'il nous dit fragmentaire, de la réalité. C'est un premier essai de synthèse qu'il veut tenter en vue de construire la théorie de la dynamique économique. Mais comme pour synthétiser il faut bien commencer par rassembler ce qu'ont apporté les autres, nous allons suivre un cours sur la monnaie, et vous en devinez les articulations : origine, évolution, fonctions, diverses catégories, principales théories, commerce international, coûts comparés, change, valeur de la monnaie, problème de la stabilité.

Il y a cependant une part d'originalité dans le travail de M. D. Elle apparaît dans les appréciations critiques des théories de Fisher, d'Aftalion, de Nogaro, de Lescure, plus spécialement encore dans la présentation du chapitre XIII : le problème de l'influence de la monnaie sur les prix. M. D. n'est ni quantitativiste, ni qualitativiste. Il est, pour ainsi dire, à la jonction des deux conceptions, première manifestation d'une vocation de synthèse.

Mais il en est une autre. Piatier souligne la ressemblance de la position de M. D. avec celle du grand Keynes. C'est un bien grand honneur, qui nous oblige à une constatation : M. D. ne consacre aucun paragraphe spécial ni au Keynes du *Treatise*, ni au Keynes de la *General Theory*. On se demande si c'est oubli ou système. Voici donc l'idée de M. D. mise en valeur par son préfacier : dès que la monnaie intervient; l'échange en nature est déséquilibré, l'offre excède la demande; la monnaie brise le troc, non seulement dans l'espace, mais aussi dans le temps. Il s'agit donc de rechercher comment l'équilibre peut se rétablir à travers la durée, dans un régime qui postule l'expansion perpétuelle. On voit surgir alors le fameux problème de l'épargne et de l'investissement. Mais, à dire vrai, si ce problème est évoqué, il n'est pas encore véritablement traité. Dès que l'on atteint les points stratégiques, nous recevons cette confidence ou cet aveu : « vous ne pourrez vraiment comprendre qu'avec le deuxième volume, celui qui fondera la dynamique ». Nous aurions donc mauvaise grâce de juger cette première tentative avant la parution du tome second.

Il nous reste cependant une inquiétude : si l'on ne peut vraiment comprendre l'essence du phénomène monétaire dans un monde dépourvu de durée, pourquoi consacrer tant de pages à l'étude de ce phénomène dans une économie sans disparité, sans différence, sans conjoncture ? Le principal intérêt de la première partie serait-il de nous donner l'envie de connaître la seconde ?

Henri GUITTON.

Goldenweiser (E. A.), *Monetary management*. Un vol. de 175 p., Mcbraw-Hill Book Cy, inc., 1949.

Tous ceux qu'intéresse la politique monétaire des Etats-Unis et qui se rendent compte de son importance mondiale devraient lire l'ouvrage de M. G. Sa qualité essentielle est une clarté lumineuse. Le mécanisme par lequel les banques fédérales de réserve tantôt accroissent, tantôt diminuent

la monnaie disponible aux Etats-Unis, est exposé avec une simplicité qui ne laisse place à aucune obscurité dans l'esprit du lecteur. Rien non plus n'est laissé dans l'ombre des fluctuations de la politique monétaire suivie par les banques fédérales de réserve, soit pendant la guerre, soit après. Rien n'est dissimulé des incertitudes et des contradictions qui ont marqué ces politiques. Rien non plus des effets inattendus que telle ou telle politique peut entraîner en déjouant les prévisions de leur auteur. Les passages les plus remarquables du livre et les plus neufs sont ceux où l'auteur explique comment le maniement des taux d'intérêt, pendant la guerre et après, a facilité l'inflation. Aux Etats-Unis, le gouvernement n'emprunte pas comme chez nous directement à la Banque d'émission. Il émet des titres à court et à long termes, dont la plus grande partie est souscrite par l'ensemble des banques américaines, avec des facilités de réescompte aux banques fédérales de réserve. Le mécanisme est différent du mécanisme français, mais la réalité sous-jacente est exactement la même. Car acheter des titres, autrement qu'avec son capital propre, c'est pour une banque créer de la monnaie. Comment, en maintenant un certain écart entre les taux à court terme et les taux à long terme, la trésorerie a finalement favorisé l'inflation, c'est ce que M. G. explique avec une lucidité qu'on ne trouve nulle part ailleurs. C'est là un des points les plus importants et les plus intéressants de son ouvrage. M. G. est naturellement partisan d'une monnaie dirigée. Qui, du reste, ne le serait pas, puisque l'organisation monétaire n'a jamais cessé d'être un des attributs essentiels des Etats ? Mais il ne dissimule pas que cette direction est infiniment délicate. Il dénonce en passant un grand nombre des erreurs commises dans un passé récent, et aujourd'hui encore. Je ne puis ici que signaler l'intérêt de premier ordre d'un ouvrage qui, dans un petit nombre de pages, a su condenser tout ce qu'il y a d'important dans la politique monétaire américaine et dans son mécanisme. Une traduction française de cet ouvrage écrit par un homme intimement mêlé à l'administration des banques fédérales de réserve, serait des plus souhaitables.

Charles Rist.

Capitalisme, socialisme, économie dirigée.

Beglinger (J.-F.). *Les conditions économiques de la paix.* Collection de la Nouvelle Ecole de Lausanne. Un vol. in-8° de 264 p., Lausanne, Paris, Bruxelles, 1948.

Préfacé par notre collègue Piatier, cet important ouvrage fait partie de la Collection de la Nouvelle Ecole de Lausanne que dirige avec son activité coutumière le professeur Oulès, soucieux de rendre à son Université un lustre qui ne soit pas uniquement le fruit du culte d'une tradition. Nanti de ce double parrainage, le travail de M. B. sollicite du lecteur français une étude attentive. Il comporte deux parties : la première est consacrée à une analyse critique d'un certain nombre d'ouvrages — essentiellement de langue anglaise — parus pendant la guerre et qui, à l'époque, en raison des circonstances, étaient difficilement accessibles au public français. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une recension exhaustive et que l'on puisse sans doute regretter certaines absences, même à ne s'en tenir qu'à la littérature anglo-saxonne (Staley, Robbins, par exemple), le choix de M. B. s'avère heureux. Son analyse et son appréciation critique portent successivement sur les publications du professeur Carr : *Les conditions de la*

paix (traduit en français), du professeur Meade, bien connu et apprécié chez nous : *The economic basis of a durable peace*, de Hans Heymann : *Plan for permanent peace*, de Oswald Duich : *Economic peace aims*, sur une brochure économique publiée en 1943 par les soins du trust mondial Unilever, bien connu des coloniaux, sur *Le problème du chômage* (M. B. entend ne point négliger l'opinion des dirigeants du capitalisme international sur l'organisation du monde nouveau), enfin sur l'ouvrage célèbre de Lord Beveridge : *Du travail pour tous dans une société libre*, et, pour terminer, sur le cours fait en 1941 à l'Université de Columbia par l'économiste tchèque Antonin Basch et publié sous le titre *The new economic warfare*.

D'une manière générale, M. B. estime fondées la plupart des critiques adressées par les auteurs ci-dessus cités au régime économique en vigueur jusqu'au déclenchement du deuxième conflit mondial dans les pays dits capitalistes, mais juge insuffisants et contradictoires les remèdes proposés en vue de remédier aux défauts dénoncés, la raison principale de ces insuffisances consistant, à son avis, dans une négligence, plus ou moins accentuée selon les cas, de l'interdépendance des facteurs qui agissent, directement et indirectement, sur la vie et les rapports économiques des peuples.

Aussi l'auteur s'attache-t-il, dans la seconde partie de son livre, à un essai personnel d'analyse des causes de la crise de notre temps, causes économiques, elles-mêmes subdivisées en directes et indirectes (celles-ci comportant : d'une part, des causes politiques et, d'autre part, des causes psychologiques), et causes morales, une cause de portée très générale consistant, à son avis, dans un défaut à peu près constant de concordance entre les théories et les faits. Puis, désireux de ne point s'en tenir à une position purement négative, il formule lui-même ses propres remèdes : mettre la théorie en accord avec les faits ainsi qu'avec les idéaux de justice sociale et de liberté et, pour ce faire, travailler à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une économie dite « harmonisée », qui ne sera ni le laisser-faire, ni le collectivisme, ni l'économie dirigée et dont, semble-t-il, la Nouvelle Ecole de Lausanne entend faire sa principale « plate-forme » sur le plan de la doctrine; combattre, par des procédés véritablement « scientifiques », toutes les causes d'inadaptation de la production à la consommation, c'est-à-dire s'efforcer d'éliminer les crises et de réaliser un plein emploi constant; mettre un terme au conflit du capital et du travail par l'égalisation des chances et le règlement pratique du problème de l'importation; susciter un idéal de coopération internationale.

Il y aurait, certes, beaucoup à dire sur chacun de ces points. Et il n'est pas sûr qu'ils épuisent toute la question. Du moins faut-il savoir gré à M. B. de son courage et de son attachement à l'enseignement qui lui a été prodigué. En fait, dans le monde de 1950, le vrai, le seul problème de la paix est celui de savoir comment pourront durablement collaborer sur la planète les deux idéologies et les deux systèmes d'organisation économique qui s'affrontent aujourd'hui dans un débat gigantesque. Une paix hargneuse et armée est-elle une paix durable ? On admirera l'optimisme délibéré de notre auteur, lorsqu'il affirme (p. 244) que « l'idéal de justice sociale étant à la fois celui du communisme et de l'économie harmonisée, une collaboration pacifique de ces deux systèmes économiques est parfaitement possible ».

Les rivages enchanteurs du lac Léman ont suscité bien des prophéties. Appuyé sur une solide base théorique, ce nouvel appel aura-t-il plus de chances d'être compris des hommes ?

Gaston LEDUC.

Lassègue (Pierre), *La réforme de l'entreprise*, avec une préface de Maurice Byé. Un vol., Paris, Sirey, 1948.

« Le régime capitaliste, dit M. L. dans sa conclusion, ne peut plus être maintenu tel qu'il existe aujourd'hui... Or, deux voies seulement s'offrent à nous, entre lesquelles il nous faut nécessairement choisir : le collectivisme, ou cette « tierce solution » dont la réforme de l'entreprise est une des pièces les plus importantes... »

Mais en quoi doit consister cette réforme de l'entreprise ? M. P. L. commence, après une large étude d'histoire, par rejeter successivement les utopies présentées autour de 1848, parce qu'elles avaient pour but de transformer les travailleurs en capitalistes, puis le paternalisme et les solutions qui tendaient seulement à accroître la rémunération ouvrière dans l'entreprise (primes, participation aux bénéfices), enfin les essais d'intégration des ouvriers à l'entreprise, par la participation à la gestion ou au contrôle.

Après tant d'échecs, il essaie de découvrir un système viable. Il en voit deux : l'entreprise « travailliste », dans laquelle la direction et les profits appartiendraient au travail, le capital y étant emprunté (ou fourni gratuitement) et subordonné; et l'entreprise « communautaire » dans laquelle travail et capital de principe se partageraient la direction et les profits. Nul doute que les sympathies de l'auteur aillent à cette seconde formule.

Toutefois, il cherche comment fonctionnerait le régime communautaire, au cas où toutes les entreprises prendraient cette forme. C'est là la partie la plus neuve de son travail, celle à laquelle certainement il tient le plus. Tout son raisonnement part des différences qu'il entrevoit entre le fonctionnement d'une entreprise capitaliste et celui d'une entreprise communautaire. Tandis que la première cherche le maximum de profit même dans la baisse de la rémunération des agents (salariés) qu'elle emploie, la seconde ne tend au profit que dans la mesure où cela peut se traduire par une hausse de cette rémunération; elle a, par ailleurs, d'autres buts : stabilité de l'emploi, amélioration des conditions de travail. De là, M. P. L. conclut que l'entreprise communautaire, pour une quantité donnée de capital investi, tend à embaucher moins de travailleurs que l'entreprise capitaliste; elle tend donc à rester de plus petite taille; en compensation, pour une production donnée, il y aura un plus grand nombre d'entreprises communautaires qu'il n'y en aurait de capitalistes. (Quel dommage qu'il ait négligé de comparer avec le même souci de rigueur scientifique la rentabilité des deux types d'entreprise !) — D'autre part, en régime communautaire, les « rentes » (résultats du décalage entre un prix de vente uniforme et des coûts différents d'une entreprise à l'autre) subsisteraient, mais seraient incluses dans les rémunérations distribuées aux membres de l'entreprise (ouvriers et fournisseurs de capitaux). M. P. L. ne se dissimule pas que le syndicalisme actuel n'est pas favorable à cette inégalité de la rémunération ouvrière.

Il est tenté de tirer de ces observations certaines conclusions pessimistes : une cogestion du capital et du travail lui paraît impossible; ils ne tendent pas au même but, et la mésentente serait inévitable entre eux. De très grandes difficultés subsisteront en une entreprise communautaire au sujet du partage des bénéfices réalisés. Il y en aurait aussi entre les diverses entreprises à cause de l'inégalité des rentes.

Mais à ces objections M. P. L. a cherché des réponses : dans l'entreprise communautaire, la direction devrait être autonome et puissante, de façon

à pouvoir prendre les décisions imposées par le souci de l'avenir, toutes les fois qu'un conflit serait menaçant entre le travail et le capital, membres de l'entreprise. Le problème posé par l'hostilité syndicale à l'inégalité des rentes pourrait être résolu par une organisation compensatrice, située à l'échelle de la branche d'industrie et non plus de l'entreprise...

Faut-il donc reprocher à l'auteur d'avoir achevé en Utopie son voyage d'étude à travers les divers types de projets de réforme ? Si utopie il y a, du moins s'agit-il d'un plan assis très logiquement sur une analyse très sérieuse des mobiles très particuliers (par comparaison avec le capitalisme pur) qui détermineraient les choix de l'entrepreneur communautaire, et sur une connaissance exacte des tendances du monde ouvrier contemporain. Après cette très sérieuse étude, comme ils paraissent médiocres et inconsistants, les projets émanant de nos assemblées législatives, et que l'auteur a voulu rappeler en appendice avant de conclure ! Ils n'ont aucun point de contact avec le raisonnement logique qui précède. Aux lecteurs de M. P. L. (et nous souhaitons qu'il en ait beaucoup), c'est sur les chapitres XV et XVI que nous recommanderons de méditer; c'est par eux que l'auteur a dépassé certains exposés antérieurs assez nombreux que nous aimerions pouvoir supposer déjà connus de tous. La discussion y est menée en termes abstraits, mais il semble bien que l'observation des faits (difficultés que toute entreprise communautaire éprouve quand elle veut s'étendre, difficultés concernant la direction et la répartition des bénéfices) confirme la conclusion de l'auteur.

Emile James.

Coopération.

Kérinec (Roger), *Les coopératives de consommation aux Etats-Unis*. Un vol. in-8° de 200 p., Paris, Presses Universitaires, 1948.

Charles Gide, en 1910, les coopérateurs Victor Serwy en 1928 et Totamianz en 1935, s'étonnaient vivement de ce que les Etats-Unis soient demeurés, sous l'angle de la coopération, une sorte de désert. Voici que l'événement devait donner raison à leur surprise en ce sens que la coopération, tardivement née dans la grande république, a tout dernièrement fait en ce pays des progrès de géant. Si ce mouvement ascendant continue, ainsi que tout le fait prévoir, l'Amérique, à ce point de vue aussi, aura tôt fait de rattraper et de dépasser les vieux pays d'Europe les plus coopératisés.

La première coopérative de consommateurs, donc de type rochdalien, n'est apparue aux Etats-Unis qu'en 1863, mais les tentatives faites à cet égard ont presque toutes échoué jusqu'en 1939. A cette date, cet immense pays ne comprenait que 4.054 coopératives distributives, groupant 1.063.000 membres; elles avaient, cette même année, eu 216 millions de dollars de ventes, ce qui était relativement fort peu.

Mais voici qu'à partir de 1940, les progrès sont impressionnants. Aussi trouvons-nous, en 1945, 2.624.000 membres inscrits aux coopératives distributives, en sorte que, de 1937 à 1945, le nombre des coopérateurs américains avait augmenté de 290 %. En ce même laps de temps, les pays d'Europe les plus coopératisés, tels la Suède, le Danemark, l'Angleterre, n'avaient augmenté le nombre de leurs membres que dans la proportion de 136 %, de 121 % et de 116 %. Néanmoins, comme les Américains, en 1937, partaient presque de zéro, en 1945, le pourcentage de la population américaine coopératisée par rapport à la population générale du pays

n'était que de 1,8 %. La marge de développement de la coopération américaine est donc immense (Kérinec, p. 61-62).

Aux Etats-Unis, les coopératives agricoles sont bien plus puissantes et nombreuses que les coopératives de consommateurs, et même ces dernières sont plus répandues dans les campagnes que dans les villes.

La plupart des coopératives distributives aux Etats-Unis sont conformes au type rochdalien et fournissent, comme en Europe, à leurs membres des objets d'alimentation courante. Mais les Américains classent comme coopératives de consommateurs certaines coopératives dites « de services », telles les coopératives d'assurance, les coopératives d'habitation, les coopératives d'étudiants (qui fournissent à ceux-ci livres et repas à bon marché), les coopératives de pompes funèbres (qui assurent aux familles de leurs membres des obsèques à moitié prix du prix habituel), des coopératives médicales qui se chargent à forfait de procurer à leurs membres tous soins médicaux. Tous ces services étant fournis à prix de revient aux membres desdites coopératives, il n'est, à notre avis, pas douteux que ce sont là d'authentiques coopératives de consommateurs, ainsi que nous l'avons montré dans notre *Révolution coopérative* (p. 89-98), Presses Universitaires, 1949.

Enfin, les coopérateurs américains viennent de marquer un grand succès sur le plan international. M. Cowden vient de créer l'*Association coopérative pétrolière internationale*. Celle-ci, formée entre 22 magasins de gros coopératifs nationaux, a commencé à fournir à divers de ses membres du pétrole, avec 16 % de réduction sur le prix courant de ce produit. Cette coopérative possédait en 1948 de nombreux puits de pétrole et contrôlait la production quotidienne de 60.000 tonneaux d'huile brute. Ce n'était là qu'un début, la société n'ayant pris activité qu'en novembre 1947 (p. 149-151).

Comme les Américains sont fort antiétatistes — en quoi nous croyons qu'ils ont grandement raison — et que pourtant ils tendent à un régime plus démocratique que l'ordre capitaliste, on ne s'étonnera pas d'apprendre que le Gouvernement fédéral américain est extrêmement favorable au mouvement coopératif, ce que malheureusement ne sont pas la plupart de nos gouvernements européens. Tout permet donc de croire que le Nouveau Monde qui, à tant d'égard, nous a tous surpris par la puissance de ses réalisations, va nous surprendre encore par la rapidité de son essor coopératifs. Remercions M. K. du grand mérite qu'il a eu : il a le premier révélé au public européen les succès tout récents, mais déjà remarquables, que la coopérative distributive vient de remporter chez nos amis et alliés de la grande Réplubique.

Bernard Lavergne.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1950 (1er trimestre).

25183. — IMPRIMERIES DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1950.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

VILFREDO PARETO

I

L'ŒUVRE ÉCONOMIQUE DE VILFREDO PARETO

I

Pour apprécier la portée considérable de l'œuvre scientifique du grand savant italien, à qui échoit, par un consentement presque unanime, le titre honorifique de *père de l'économie scientifique contemporaine*, il est nécessaire de se reporter au dernier stade auquel la science économique était parvenue, dans le troisième quart du siècle écoulé. Stade tout pénétré d'interprétations historiques fondées sur l'égale mise en vedette de certains facteurs historiques à chacun desquels on reconnaissait *un caractère fondamental affirmé, en grande partie, d'une manière arbitraire, grâce à une simple intuition, abstraction faite de toute considération théorique.* Mais stade tout rempli aussi de postulats quantitatifs et mathématiques purs, c'est-à-dire uniquement hypothétiques, mais absolument pseudo-universels, comme l'ont été les doctrines classiques anglaises et celles des hédonistes continentaux fondées sur l'hypothèse de l'intérêt personnel, considéré comme *causa causarum* de l'action économique, du coût comme de l'utilité.

Notre intention n'est pas, ici, de définir la contribution originale apportée par Pareto dans le premier domaine de ce stade. D'autres en parleront avec toute la connaissance désirable. Mais, pour apprécier scientifiquement les rapports et les

limites conceptuels des différentes contributions apportées par Pareto dans le domaine sociologique, il nous a paru nécessaire de retenir le noyau de sa conception sociologique, à savoir que l'équilibre des quantités économiques, dans son aspect le plus général, constitue un phénomène historique, qui n'est jamais uniquement économique, parce qu'il est encore et surtout politique et sociologique (autrement dit un jugement ultra-économique). *Il s'ensuit que la discipline déductive exige des postulats et des échelles de valeurs tant économiques que sociologiques, complétés, au moyen de la méthode des approximations successives, par la recherche empirique, inductive, statistique et historique.* Les anciens théoriciens de l'économie avaient négligé, non seulement pour la clarté de l'exposé, mais encore et surtout pour son interprétation cohérente, la nécessité d'établir des catégories sociologiques afin d'interpréter la réalité économique. Il ne suffit pas de parler intuitivement d'institutions juridiques, de croyances morales, de sentiments, qui dominent les différentes sphères sociales, et dire que tout cela est en étroite dépendance avec le mobile hédonistique. Mais il convient encore de les *schématiser*, afin d'éviter leur interprétation globale et non différenciée. Les concepts empiriques de l'histoire et ceux, non moins inductifs, de la vieille science politique, doivent être distingués et puis reliés en « unités-distinctions » cohérentes, parce que c'est ainsi que l'on atteint seulement à la pleine vérité. Ces concepts sociologiques permettent alors, comme l'indiquait Pareto dans son discours pour son jubilé à l'Université de Lausanne (juillet 1917), d'atteindre la vérité expérimentale et d'ouvrir la voie que les seules recherches d'économie pure conduisent à une impasse.

Les deux gros volumes du *Traité de sociologie générale*[1] de Pareto n'ont pas constitué seulement la première contribution en vue de schématiser, dans une forme géométrique et en théorèmes, les « unités-distinctions » des phénomènes sociologiques considérés *pour eux-mêmes*. Ils ont été aussi, et ceci concerne l'économie, *une théorisation, jusqu'à présent inégalée*, des formes de concurrence limitée, d'oligopole, de la force contractuelle des trusts et des organisations ouvrières, que les récentes élaborations de la théorie économique, spécialement anglaise et

1. Deux gros volumes édités chez Barbera, Florence, 1916.

américaine, ont eu le tort de poser hâtivement et simplement en termes de « forces contractuelles », de « stratégies », de « *minimax* » et d'incertitudes, et non seulement, comme le fit Pareto, en termes de causalités sociales, « d'actions non logiques », de « dérivations », de « résidus », de « combinaisons », de « persistance des agrégats ».

L'allure particulière et générale de l'activité économique développée dans les oligopoles, les polypoles et les combinaisons apparaît sans doute comme une recherche permanente des conditions de maximum, mais leur dynamique (et même leur statique) doit être rapportée étroitement aux forces sociologiques, et plus encore peut-être qu'aux forces purement économiques. De ce point de vue, l'œuvre sociologique de Pareto est encore malheureusement ignorée des *économistes purs*, auxquels échappe, de ce fait, la hiérarchie des valeurs sociologiques et économiques, parce qu'ils cultivent obstinément la tournure d'esprit purement hédonistique, ou parce qu'ils se bornent tout au plus à de simples incursions historiques, quand ils ne se remettent qu'à leur propre subtilité intuitive. Sans doute, cette œuvre parétienne n'est pas définitive. Mais les catégories sociologiques fondamentales qu'elle dégage, et qui traduisent *rationnellement* les équilibres économiques des marchés à co-échangistes peu nombreux, présentent des propriétés et des caractères tellement généraux, qu'on ne voit pas bien comment on pourrait s'en passer, en l'absence d'autres approfondissements ou éclaircissements (ou d'autres systématisations sociologiques apportant des définitions et des interprétations). Si elles n'existaient pas, il serait nécessaire de les créer. Telles qu'elles sont, elles constituent aujourd'hui le plus grand progrès réalisé par la doctrine, et il est indispensable que les économistes soient en mesure de les comprendre et d'en tirer toutes les conséquences possibles.

Une fois reconnue la nécessité de cet « élargissement » sociologique de la discipline économique, sur les lignes de recherche tracées par le génie de Pareto, voyons maintenant comment le domaine de l'économie pure et appliquée a reçu une impulsion par son œuvre.

II

Nous avons déjà indiqué que la création économique parétienne était apparue à un stade caractéristique de la science économique de la fin du XIXe siècle : celui des doctrines classiques anglaises et des hédonistes continentaux. On sait parfaitement à quel point ces doctrines furent particulières et spéciales, et même, en dernière analyse, une simple *série* de problèmes dissociés et réunis d'une manière *uniquement formelle*. Les premières furent rendues intelligibles par une *généralisation tapageuse*, présentant tout fait économique comme un phénomène de coût absolu (et tout ensemble de faits économiques comme un tableau comparatif de coûts absolus). Les secondes le furent par un *panutilitarisme non moins fastidieux*, parce que celui-ci attribuait toutes les vertus de l'explication à la sommaire et subtile théorie de l'utilité. On se trouvait donc en présence d'une double construction, qui attribuait une importance exagérée à quelques phénomènes économiques, pendant qu'elle reléguait dans l'ombre les autres facteurs, beaucoup plus nombreux et importants, lorsqu'elle ne les rejetait pas en dehors de son cadre conceptuel.

La position scientifique de ces deux doctrines a été tant de fois exposée qu'il serait sans intérêt d'en reparler ici. On sait également que le concept d'équilibre économique général existait déjà en germe dans les théories de l'économie classique et des auteurs utilitaristes, et qu'une première coordination presque géniale de ces dernières théories avec celles de l'école classique avait déjà été esquissée grâce à Marshall, depuis l'époque de ses deux ouvrages bien connus : *The Economics of Industry* (1879) et *Principles of Economics* (1890). Telle avait été, par exemple, la conclusion de Ricci, un des plus éminents théoriciens italiens qui contribuèrent au premier volume de *Mélanges* en l'honneur de la pensée de Pareto, au lendemain de sa mort[2]. Mais, en réalité, il n'y avait pas eu « coordination ». En effet, qu'est la doctrine classique du coût, sinon un univers empirique qui réfute la solution utilitariste ? Et qu'est-ce donc que la doctrine hédonistique, sinon un ensemble lui aussi

2. Cf. le numéro spécial *In memoria di Vilfredo Pareto, Giornale degli economisti*, 1924.

pseudo-logique, puisqu'elle considère comme étrangère la réalité historique du coût ? Comment peut-on parler de « coordination » quand le problème de l'unité de ces deux explications prétendant à l'universalité se résout dans une simple juxtaposition, exclusivement empirique, avec une casuistique toujours précaire, où il est impossible de dire celui des deux ordres de jugement qui l'emporte ?

Incontestablement, une intuition fondée sur la postériorité, et qui compare et superpose des vérités partielles, constitue une représentation factice. Elle est pratique, mais c'est un pseudo-concept qui ne peut porter qu'au mirage et à l'illusion du raisonnement, comme il arrive toujours à ceux qui raisonnent *a posteriori* et non d'une manière théorique. Telles furent, en vérité, les voies suivies par Cournot, Marshall, puis Edgeworth, le long desquelles — il importe de le noter — furent trouvées des lois qui satisfont seulement à des conditions de *coeteris paribus*.

La mise en lumière de la partie essentielle de l'équilibre économique — constituée par la mutuelle dépendance d'une série de relations étroitement liées — fut l'œuvre, comme on le sait, de Walras. Comme l'a dit Barone, la construction de celui-ci ne fut pas une simple continuation des premières tentatives, par ailleurs très méritoires de Cournot et de Marshall. Ce fut, au contraire, *un véritable saut en avant substantiel, original et magistral, dans ce domaine de la science économique pure*. C'est là un mérite impérissable de Léon Walras, auquel Pareto est demeuré complètement étranger, à l'époque où l'esprit puissant du français traçait, le premier, le cadre des relations d'interdépendance générale. Mais il convient, et l'observation n'est pas de médiocre importance, de souligner l'avance décisive que le problème de l'interdépendance effectua grâce à l'œuvre de Pareto. Il est vrai que les classiques, et même, avant eux, les auteurs d'écrits fragmentaires sur l'économie, au cours des XVIIe et XVIIIe siècles, eurent la claire perception de l'interdépendance économique, tout en étant incapables de se la représenter dans son ensemble, même à l'état d'ébauche. La présenter comme la plus grande découverte de Pareto serait donc une affirmation contredite par différents témoignages. Il est également vrai que le grand Walras, qui fut certainement le premier à en donner la démonstration avec

le vocabulaire mathématique, l'incorpora solidement dans son propre système théorique. Mais Pareto alla plus loin, en affirmant *la nécessité subjective* de l'interdépendance. En effet, en dehors de la priorité technique qui lui revient, pour avoir représenté, le premier, les relations de concurrence au même titre que celles de monopole parfait en un système l'interdépendance, Pareto l'éclaire *toujours comme un complexe de relations nécessairement individuelles, où toutes les relations qui apparaissent synthétiques aujourd'hui, mais non à partir d'aujourd'hui, sont pour lui accidentelles, passagères et nullement permanentes. approximativement universelles et non universelles.*

Nous n'avons pas l'intention de répéter ici ce qui fut dit cent fois dans les écrits sur l'œuvre de Pareto, ou dans les histoires des doctrines économiques. Cherchons, au contraire, à reculer les limites des appréciations traditionnelles de l'œuvre parétienne. A cet égard, il nous semble qu'on n'a jamais observé, ou tout au moins qu'on n'a pas encore suffisamment insisté sur le fait que l'interdépendance se présente toujours chez Pareto *comme une donnée subjective*, c'est-à-dire que ce sont les actions et les jugements individuels de valeur qui constituent les problèmes économiques, et non les actions et les jugements de masse. On sait que, tout en ne niant pas ce principe, de très nombreux économistes pensent pouvoir le négliger impunément en pratique. Sur ce point, il nous suffira de rappeler seulement, tout près de nous, deux interprétations caractéristiques, celles de Marshall et de Walras. Dans la première édition des *Principles*[3], Marshall soutient que « beaucoup de subtilités » qui sont nécessaires pour préciser logiquement les doctrines économiques de la manière la plus générale et la plus abstraite, ont une portée pratique très limitée. Il entendait par là défendre la légitimité méthodologique des équilibres partiels et des concepts de demande et d'offre collective, ainsi que d'entreprises représentatives. Mais alors l'idée de l'équilibre économique général aboutit — dans l'œuvre de l'économiste de Cambridge — à une formule empirique et approximative. L'analyse économique ne se libérera jamais, dans les progrès qu'elle fera dans cette direction, du fondement empirique et par conséquent alogique de Marshall. Avec les équilibres partiels, nous

3. C. V, 4-7.

nous trouvons en présence de connaissances de détail, sans doute utiles, mais qui ne donnent aucune vue exacte du système économique dans son ensemble : on se trouve en présence de problèmes qui sont tous indéterminés. Ils obscurcissent les faits et conduisent à des sophismes et à des conclusions erronées. Marshall parut toujours grand à Pareto parce que, « sur un petit nombre de principes, il édifie la science économique », mais son admiration se borna à cela. Il s'empressait, au contraire, de souligner que « Walras et son école *avaient été beaucoup plus loin* »[4].

Il ne souscrivait pas à la théorie de la constance de l'utilité marginale de la monnaie, parfaitement arbitraire, bien que commode et nécessaire, pour opérer avec des courbes planes. Ces temps « sont dépassés ». Depuis 1892, dans un Essai du *Giornale degli Economisti*[5], il disait, au sujet des arguments fondés sur la constance de l'utilité marginale de la monnaie, et à l'encontre de Jevons : « Il est singulier qu'il fasse cette hypothèse, alors qu'il avait eu raison de souligner lui-même la nécessité de la considérer comme variable. *En la considérant comme constante, on ne peut traiter convenablement les points les plus importants de l'étude de la science économique.* »[6].

Les mêmes observations figurent dans un écrit antérieur, se rapportant à l'ardente polémique au sujet de la théorie des prix de Auspitz et Lieben[7] : « Commencer par l'examen de certains aspects, en supposant les autres quantités économiques constantes, n'est pas seulement une *question de méthode*. C'est une méthode conforme à l'esprit humain; mais c'est une erreur, parce qu'elle incite à chercher une expression simple, pour des phénomènes tellement complexes qu'on ne peut les représenter avec une courbe. » En effet, il est impossible de tracer la courbe des coûts de production d'une marchandise en supposant que l'équilibre se maintient pour les autres biens. Les effets qui paraissent secondaires peuvent être essentiels; le fait de faire varier la valeur d'un élément peut non seulement modifier celle de toutes les inconnues, mais encore altérer les

4. C'est nous qui mettons en italique.
5. *Considerazioni sui principi fondamentali dell' economia pura*, mai, juin, août 1892, et janvier, octobre 1893.
6. C'est nous qui mettons en italique.
7. *La teoria dei prezzi dei signori Auspitz e Lieben e lesosservazioni del professor Walras*, in *Giornale degli économisti*, 1892.

équations correspondant aux quantités connues. Non seulement la dépendance entre les quantités économiques est telle que chaque degré d'utilité dépend de plusieurs quantités, mais encore, à supposer que cette étude soit effectuée, il convient toujours d'observer que les degrés d'utilité se trouvent en relation avec les coûts. Par conséquent, s'engager sur la voie de la *coeteris paribus* ne conduit jamais à une étude appropriée. Ce n'est *même pas une étude cohérente*, parce qu'elle ne conduit jamais à des théorèmes et à des corollaires rigoureux.

Retrouver toutes les relations et corrélations entre les faits économiques, dégager le processus économique réel du début jusqu'à la fin, en apercevoir les cycles successifs, jamais clos ni isolables les uns des autres et sans cesse renaissants, tel a été le but le plus haut de la spéculation parétienne, but qui a été atteint d'une manière encore plus complète et magistrale dans ses comparaisons avec la pensée de Walras.

Voici ce que Pareto écrivait en hommage à la mémoire de Walras dans le *Giornale degli economisti* de 1910, au lendemain de la mort de celui-ci :

Le nom de Léon Walras restera dans la science, et sa réputation ira toujours en croissant. L'évolution qui tend à faire de l'économie politique une science exacte ne s'arrêtera pas. De même que ne se sont pas arrêtés les mouvements analogues qui ont arraché à l'empirisme toutes les sciences modernes. Quand une véritable science sera sortie de la littérature économique, on ne manquera pas, pour en dater l'origine, de remonter jusqu'aux travaux de Walras.

Le mérite principal de ce savant, son très grand mérite, a été d'avoir, le premier, étudié un cas général de l'équilibre économique. Il a ainsi ouvert à la science économique une route qu'on ne peut pas mieux comparer qu'à celle ouverte par Lagrange à la mécanique rationnelle.

Les mathématiques furent appliquées à l'économie politique par Jevons en même temps que par Walras, puis par Marshall et Edgeworth. Mais ces auteurs n'ont pas considéré, comme Walras, l'hypothèse générale de l'équilibre économique, et c'est précisément dans ce cas que l'emploi des mathématiques devient utile. Si on se limite aux problèmes particuliers, cet emploi peut conduire à des résultats curieux, mais non faire avancer la science.

Au contraire, l'équilibre économique général met en lumière le grand principe de la mutuelle dépendance qui rend nécessaire l'emploi d'une logique spéciale : la logique mathématique. C'est aux travaux de Walras que l'on doit, pour la première fois, une conception synthétique du phénomène économique; de même que la théorie de l'attraction universelle a donné, pour la première fois, une conception synthétique des mouvements des corps célestes.

Il n'y a peut-être aucun écrit de Pareto qui illustre mieux, et plus succinctement, la portée historique de la construction walrasienne. Qu'est-ce donc que cette hypothèse générale de l'équilibre économique, qui fut étudiée pour la première fois par Walras? Par cela, Pareto n'entendait certainement pas faire délibérément allusion, ni à l'hypothèse générale de la concurrence, ni à celle de la constance des coefficients de production. Les termes de Pareto ne sont pas de ceux que l'on emploie pour un jugement quelconque; le moment était très délicat. Devant se rattacher à la tradition walrasienne et souligner ses affinités personnelles avec elle, il devait cependant mettre en relief le point où son propre système se séparait de celui de Walras. Tout s'explique si on se souvient de ce que nous avons déjà noté : Pareto présente le fait de l'interdépendance *comme un complexe de relations nécessairement individuelles*. Déjà Walras avait pensé et systématisé la réalité sous l'aspect particulier, mais pour en déduire les catégories synthétiques de la demande et de l'offre globales et de l'épargne globale, *au moyen de la somme algébrique des différentes offres et demandes partielles*. Le système de Walras ne repose pas *toujours* sur le double fondement des évaluations et des actions individuelles. A certains moments, il se réfère directement aux actions de masse. Pour s'en convaincre, et apercevoir l'importance du changement opéré par Pareto, il suffit d'ouvrir l'édition définitive des *Eléments* de Walras. A un certain stade de sa construction, Walras *ne fait plus œuvre de théoricien, mais décrit simplement*. Il ne se rend plus compte que l'individu, avec ses relations, doit toujours demeurer l'élément *premier*. Il cède au mécanisme des fonctions (ou procédés méthodologiques) de synthèse. Il lui paraît légitime d'effectuer la somme algébrique des différentes offres et demandes partielles. A ce stade, il y a une rupture systématique qui apparaît aussitôt : il y a une authentique discontinuité, dont les conséquences apparaîtront bien vite dans le développement scientifique imprimé dans les écoles n'appartenant pas au courant de Lausanne. Elles se référeront à la haute autorité de Walras pour justifier systématiquement ce qui tend à devenir aujourd'hui une mode universelle dans la manière de traiter la science économique, mode, mais non méthode *essentielle*.

On comprend la tentation vis-à-vis des catégories de masse.

L'esprit éprouve un certain désarroi à l'observation d'une réalité infiniment complexe, et il sent spontanément le besoin de schémas représentatifs le plus simples possible, *c'est-à-dire synthétiques*. Mais quel en est le résultat? La conséquence est que l'on entre dans le mécanisme illusoire des économies synthétiques telles qu'elles se présentèrent, un moment, sous la forme des constructions naïves d'un Moore ou d'un Cassel, conçues par larges *trends*, introduits subrepticement ou ouvertement comme hypothèses ou comme postulats historiques *a priori*. C'est le cas aussi, dans ces derniers temps, des fonctions « condensées », du système de Keynes et de son école, ou celles fondées sur la distinction en termes de *wage-goods* et de *non wage-goods* de Pigou et de ses disciples. Ces constructions sont des plus formelles et des plus empiriques que l'on puisse concevoir. Dans une première étape, elles sont favorables à la clarification explicative, mais elles sont dialectiquement erronées, parce que les conclusions simples qu'on en tire se situent dans le domaine des hypothèses mêmes où l'on s'est placé, et au milieu desquelles on se meut, du prologue à l'épilogue, en passant par le développement, de l'énoncé à la solution. C'est le cas des hypothèses des *trends* extrapolés, des sommes algébriques, des actions collectives de la propension « prédéterminée » à épargner et à investir, du taux escompté du profit, de l'allure pré-déterminée du taux de l'intérêt, etc., qui se perdent dans une casuistique bien précaire. Le cheminement de la science, plus que lent, devient immobile. Plus que logique, il se trouve abandonné à l'intuition qui mélange, mais seulement pour confondre, étant donné que c'est seulement pratiquement, et non théoriquement, que l'on peut déterminer celle de ces différentes hypothèses qui est la vraie. Il en résulte une opposition irrémédiable entre ces différentes constructions et la réalité *en puissance*, qui les dément continuellement, comme cela devait inévitablement se produire. La véritable science n'est pas celle qui aplanit artificiellement les difficultés pour les résoudre et qui élabore des hypothèses statistiques, mais celle qui construit avant tout des hypothèses *pures*. Nous entendons par là que les hypothèses ne doivent pas être modifiées à chaque instant; les hypothèses pures n'ont pas besoin de substitut, autrement on se trouverait seulement en présence de pseudo-concepts, de constructions arbitraires, d'authentiques

sophismes, *a dicto simpliciter ad dictum secundum quid*, comme dit Croce

Pareto comprend, au contraire, l'importance des hypothèses. Il reconnaissait que les conclusions ne pouvaient qu'être fonction des hypothèses. Et c'est pourquoi ses hypothèses sont vraiment universelles. Elles se fondent sur les actions élémentaires des individus et sont exemptes de qualifications historiques. Elles peuvent être qualifiées uniquement à travers le *système* de la sociologie. Par conséquent, il maintient nettement la différence entre science et histoire, en déclarant que l'équilibre est *toujours un complexe de relations nécessairement individuelles*. Ne pouvant mesurer et dénombrer des contenus si divers (et peu homogènes, comme le sont les individus, leurs actions et leurs évaluations), les catégories synthétiques sont dépourvues de raisons suffisantes et, à cause de cela, ne peuvent être universelles. En définitive, ou les catégories synthétiques servent à donner une expression à la synthèse *a posteriori* de caractère historique, ou ce sont de simples manipulations intellectuelles du réel, qui peuvent servir à l'appréciation explicative de la réalité, mais sans perdre, pour autant, leur caractère, qui est celui d'une extériorité arbitraire.

A notre avis, *ce caractère absolu et élémentaire du fondement individuel*, que Pareto met et *conserve toujours* à la base de sa construction générale de l'équilibre, constitue l'acquisition majeure de la spéculation scientifique parétienne. Si cette acquisition n'a pas donné, au lendemain de sa révélation, toutes ses conséquences, les économistes qui sauront en tirer tout le fruit seront seulement ceux qui en comprendront l'enseignement. Tous les autres théorèmes découverts par Pareto ne sont que des *moments relativement secondaires* de cette première et plus profonde contribution.

III

Il est beaucoup moins difficile qu'en 1924 de dire, aujourd'hui, celles de ces contributions *relativement secondaires* qui sont les plus importantes, et qui viennent immédiatement après, en raison de leur portée systématique. C'est beaucoup plus facile qu'à l'époque où Maffeo Pantaleoni se refusait à mettre en lumière leur influence sur les études à venir. Celui-ci pensait

que Pareto avait été *l'alpha* des études sociologiques, mais *l'oméga* des études économiques pures, pour lesquelles il aurait fermé le cycle, et où il n'y aurait plus rien eu à tirer pour la recherche, en matière de généralisation supérieure. Après cinq lustres, ce jugement paraît insuffisant et même à demi erroné. La généralisation mathématique est aujourd'hui un fait souverain qui progresse d'une manière inexorable dans la littérature économique moderne, riche en controverses, sinon toujours en conclusions. Nous voyons qu'à un certain point il n'est pas jusqu'aux économistes littéraires les plus capables dont l'esprit s'égare devant le jeu tellement complexe des actions économiques, et n'éprouve le besoin spontané de recourir aux mathématiques, dans l'incapacité où ils sont de se contenter de la méthode historique, consistant à l'enregistrement des événements. Le mérite de Pareto n'est donc pas de s'être exprimé en langage mathématique, avec la puissance de celui qui

sopra gli altri come aquila vola.

D'autres esprits très puissants, un Cournot, un Edgeworth, furent ses égaux dans l'emploi des mathématiques; mais l'emploi des mathématiques ne fut pas uniquement, pour Pareto, le moyen de donner satisfaction au besoin de préciser les concepts et de limiter la signification des hypothèses, tout en donnant plus de rigueur aux démonstrations. Il y eut recours également afin de démontrer que tous les problèmes économiques sont déterminés et déterminables. Il disait : « dans la nature, il n'y a rien d'indéterminé. Si notre théorie est bien faite, lorsque nous répondrons que le problème n'est pas déterminé, elle doit nous indiquer qu'il y avait lieu de tenir compte de quelques circonstances que nous avons négligées » [8].

En ce qui concerne la *détermination* des problèmes économiques, les démonstrations apportées par Walras et par Pareto ne peuvent certainement pas être considérées comme définitives. Le processus des « *tâtonnements* » de Walras ne résiste pas à un examen rigoureux, parce qu'il ne peut conduire à une seule position d'équilibre. Ainsi que l'avait déjà démontré le mathématicien italien Gaetano Scorza, dans sa fameuse polémique avec Pareto, dans le *Giornale degli Economisti* [9], même

8. Cf. *Giornale degli economisti*, 1892.
9. Cf. année 1902.

dans l'échange de deux seules quantités entre deux groupes d'acheteurs et de vendeurs pour lesquels

$$D_a = O_b p_b \text{ avec } D_a = F_a(p_a),$$

$$\text{et } O_b F_a = F_a(p_a)\, p_a, \text{ avec } F_a(p_a) = F_b(p_b)\, p_b, \text{ et } p_a p_b = 1,$$

l'équation qui résout le problème est :

$$F_a(p_a) = F_b\left(\frac{1}{p_a}\right)\frac{1}{p_a},$$

qui peut avoir plus d'une racine réelle positive, et alors les prix d'équilibre peuvent être en nombre supérieur à 1, ce qui fait qu'il n'est pas certain que si $D_a \neq O_a$ et $D_b \neq O_b$, le prix doive se déplacer seulement vers le haut, *ou* seulement vers le bas, pour atteindre l'équilibre. Avec un nombre plus grand de marchandises, le problème en vue d'arriver à des fonctions génératrices est encore plus compliqué. Les systèmes de prix en équilibre peuvent être infinis.

C'est alors que surgissent des questions terriblement complexes, que l'analyse parétienne a éclaircies avec la théorie des « cycles fermés » et des « cycles ouverts », théorie énoncée pour la première fois d'une manière complète dans le *Giornale degli Economisti* de juillet 1906 (à la suite d'une intervention polémique de Volterra; cf. la même revue, avril 1906) et résumée ensuite dans l'appendice mathématique du *Manuel d'économie politique* (cf. n° 19-21). Abstraction faite d'une constante qui sert à fixer l'unité de mesure, on peut en effet obtenir une correspondance univoque entre les quantités des biens qui entrent dans les combinaisons qui forment les lignes d'indifférence et les utilités (Ophélimités) dont jouit chaque individu dans deux cas : 1° si *le cycle est fermé*, c'est-à-dire si l'ordre des consommations est indifférent et si l'on sait que le plaisir résultant de la consommation de dx ne dépend que de x, celui résultant de la consommation de dy ne dépend que de y, etc.; 2° si le plaisir est différent selon l'ordre des consommations, c'est-à-dire si *le cycle est ouvert*. Le cas qui demeure exclu est celui des « cycles fermés », quand les utilités élémentaires sont fonction de plus d'une variable.

Une fatalité a cependant voulu que cette théorie géniale soit passée sous silence dans la critique contemporaine, si l'on excepte les études isolées qui lui ont été consacrées par B. Boninsegni (qui a traité le cas particulier des ophélémités élémen-

taires linéaires, dans le *Giornale degli Economisti* de 1904) et par Sensini, et celles contenant la réexposition des conditions d'intégrabilité dues à Hotelling, Allen, Wald, Schultz et Garver, qui reproduisent des solutions connues depuis l'époque de la théorie des équations différentielles linéaires et non linéaires de Lagrange et Euler [10].

Pour pénétrer plus avant dans ce domaine délicat et mystérieux, la théorie parétienne des cycles ouverts et fermés ne suffit pas. Une distinction de ce genre ne définit pas entièrement ce grave problème. S'il est nécessaire d'accepter le *consensus auctorum*, il convient également d'en consigner les divergences. En second lieu, il convient d'établir les voies le long desquelles il est nécessaire de choisir entre les systèmes infinis de solutions et les valeurs infinies des constantes et des fonctions arbitraires d'intégration qui s'adaptent à la réalité économique. Ces considérations pourraient être aisément développées après l'établissement de certains critères, pour lesquels les conditions d'intégrabilité sont satisfaites, du point de vue de la réalité économique. La forme des fonctions génératrices étant ainsi connue, on pourrait choisir l'une des positions parmi les infinies qu'elles occupent. En troisième lieu, il nous semble que, pour déterminer par avance les fonctions ou les constantes arbitraires sur la base de la réalité économique, il faudra partir de certaines références absolues, non pas conformément aux équilibres particuliers (manière qui *présuppose* ingénuement la forme des courbes), mais, bien au contraire, en prenant en considération quelques vérités empiriques indiscutables, telle la distribution des revenus, ou en suivant le critère inductif (par ailleurs *incertain*), qui consiste à considérer le système des prix existant à un moment antérieur, ou en s'attachant au rapport avec le mécanisme concret par lequel se déterminent les prix, mécanisme où l'influence des autorités monétaires est décisive. En substance, le but ultime (même si cela ne semble pas proche) réside dans la transformation des problèmes posés en termes d'équations différentielles en problèmes simplement algébriques.

Quoi qu'il puisse advenir de ces recherches, elles *devront*

10. Nous en discutons tout au long de nos *Principii generali di logica economica*, IIe éd., Milan, Ed. Mallasi, 1948.

revenir aux thèmes fondamentaux de la pensée parétienne. On se trouvera, par conséquent, en présence d'un dialogue entre continuateurs partant tous d'une même lumière : un dialogue dont le public d'aujourd'hui, et les économistes littéraires eux-mêmes, ou les partisans des différentes théories des équilibres partiels, n'ont pas la moindre idée : un dialogue de l'issue duquel dépend l'avenir de l'économie scientifique.

On a déjà vu, dans les paragraphes précédents, l'importance des hypothèses *pures*. Si celles-ci sont définies rigoureusement, comme le voulait Pareto, et si l'intégration des équations différentielles et la détermination des constantes et des fonctions arbitraires se trouvent finalement résolues, l'économiste de demain pourra vraiment tenter jusqu'à l'explication du futur. Il en sera ainsi dès l'instant que le matériel sur lequel on pourra construire sera cohérent, exactement dans les mêmes conditions que le physicien moderne qui, en partant de la loi de la gravitation, détermine les mouvements des astres et les éclipses des milliers d'années à venir. A la différence de l'économie littéraire et des théoriciens des équilibres partiels, qui, jusqu'à présent, se sont fondés sur des artifices continus et sur un monde de conventions et de subterfuges, le travail d'avant-garde accompli par Pareto nous montre la route pour que nous puissions comprendre le problème.

IV

La contribution, *relativement secondaire*, apportée par Pareto à l'étude des variations des revenus et des prix, comme cause de variation de la variation de la demande et de l'offre, est également remarquable. C'est l'étude bien connue qui, en partant du système walrasien des équations de l'équilibre général, se polarise dans la recherche du signe d'une double série de dérivées partielles :

$$\frac{\partial x_1}{\partial R_1}, \frac{\partial x_2}{\partial R_2}, \ldots\ldots \frac{\partial x_m}{\partial R_1} \quad \text{et} \quad \frac{\partial x_1}{\partial p_{x1}}, \frac{\partial x_2}{\partial p_{x2}}, \ldots\ldots \frac{\partial x_{m1}}{\partial p_{xm-1}},$$

dérivées qui mettent précisément en relation de très petites variations de la demande (offre) des différentes marchandises x avec de très petites variations des revenus R de l'échangiste, i, et avec de très petites variations des différents prix p.

Dans ce domaine, au temps de Pareto, *tout était à faire.* Après l'empreinte prodigieuse dont il l'a marqué, il reste beaucoup à y faire, mais c'est une direction vers laquelle, comme Pareto lui-même nous en prévenait, « devaient s'orienter les économistes qui veulent vraiment faire progresser la science ». La voie indiquée par Pareto depuis 1892, quatre ans avant le *Cours*, fut reprise en 1915 par Slutsky, puis suivie largement par les écoles anglaise et américaine, qui l'ont appliquée à de nombreux problèmes pratiques, tels que la dérivation statistique des demandes et des offres collectives. Malheureusement, le travail fut effectué en négligeant les objections absolument fondamentales (dans lesquelles il n'est pas possible d'entrer ici) que l'on peut adresser à ces recherches du point de vue heuristique[11]. C'est ainsi que la théorie des dérivées partielles des revenus et des prix est demeurée pratiquement au stade des *cogitationes privatae*. Du point de vue de la notoriété, cette question se trouve cependant dans une position meilleure que celle que nous avons abordée dans le paragraphe précédent, en ce sens qu'un commencement de vulgarisation en a été effectué avec la formulation des théories particulières des effets du revenu et des effets de substitution et des théories de la multidirectionalité des demandes et des offres.

Nous nous bornerons à une seule remarque. Cette théorie des dérivées partielles se meut autour d'un point. Ici encore, il convient d'arriver à une solution complète, représentée par des *déplacements* consistant en variations finies, et non plus en variations ponctuelles. C'est là un problème de dynamique que Pareto a également étudié, comme nous le verrons ensuite.

V

Dans la forteresse walrasienne, représentant l'ensemble des échanges, des consommations, des épargnes, des investissements, des productions mutuellement dépendantes, un point devait nécessairement susciter le désaccord le plus total de la part de la haute spéculation de Pareto. Ce point est constitué par les fonctions de productivité, représentées par des coefficients de fabrication *supposés constants* à priori. Ces fonctions

11. Qu'on nous permette de renvoyer à nos *Principii*, cité p. 383 et s.

manquent de *racines*, parce qu'elles présupposent une donnée empirique connue, alors qu'elle *doit* être considérée comme inconnue, d'autant plus que c'est par là seulement que la *succession dynamique* peut être expliquée. Le désaccord entre la théorie et la réalité n'est pas considérable, lorsque la succession dynamique est à peine prononcée (ou s'il s'agit de sociétés uniformément progressives par hypothèse). Mais, pour une situation nettement dynamique, les coefficients de fabrication ne peuvent figurer parmi les données. L'idée des coefficients de fabrication passifs est insoutenable à tous égards, quand ils constituent les agents actifs des fonctions de productivité. La théorie des coefficients de fabrication variables constitue peut-être le plus grand mérite de Pareto, dans le domaine de la représentation de l'équilibre de la production.

La distinction entre coefficient de fabrications constants et coefficients de fabrication variables est absolument fondamentale pour deux raisons.

D'abord, du point de vue de la politique économique. Pareto fut le premier à démontrer, dans l'article de 1894 du *Giornale degli Economisti*, qu'on arrive aux mêmes valeurs, pour ces coefficients, que l'on soit en régime de concurrence ou de socialisme d'Etat. Et c'est ensuite que parut le fameux essai de Barone, en 1896. A l'inverse, pour Walras, les coefficients de fabrication sont simplement déterminés *de manière à réaliser le coût minimum*. Pareto se propose, au contraire, d'examiner comment ils doivent être déterminés, *afin de dégager le maximum d'utilité pour la société*. Par conséquent, il étudie les relations qui existent entre les coefficients du premier type et ceux du second. L'Etat devrait adopter cette valeur pour le coefficient de production considéré, sauf ensuite à répartir, au mieux de ses convictions, les biens obtenus. Dans la mesure où il veut garantir aux travailleurs un certain avantage, indépendamment de leur apport productif, il vaut mieux leur attribuer directement une certaine quantité de biens, ou une certaine somme à soustraire aux autres citoyens, mais laisser subsister les coefficients de fabrication qui assurent le maximum d'utilité au moindre coût.

Nous n'entrons pas dans la critique de cette façon de poser le problème par Pareto; en particulier en ce qui concerne le fait que les prix par lesquels on multiplie les coefficients de

fabrication, pour obtenir les coûts, ne peuvent plus être considérés comme constants. En effet, en tant qu'inconnues des équations de l'échange instantané, ils ne peuvent pas ne pas subir certaines variations, en liaison avec la modification de la distribution des bien ou de la monnaie, effectuée directement par l'autorité politique. Observons cependant qu'avec cette manière on pose véritablement un problème d'économie pure, que ne saurait résoudre l'observation grossière. A l'époque de l'article de Pareto, l'économie mathématique était à peine née, et, même si son étude nous apparaît imparfaite, tant du point de vue mathématique qu'économique, il constitue néanmoins une des toutes premières études objectives en face de laquelle on ne sait si ce qu'on doit admirer le plus est la sérénité de la recherche, ou la préparation mathématique, ou l'admirable intuition scientifique.

Mais il y a une seconde raison pour laquelle la distinction entre coefficients fixes et coefficients variables présente une importance fondamentale. Les coefficients de fabrication, placés sous le signe des intégrales, qui représentent les coûts de production, ne sont pas indépendants des limites des intégrales elles-mêmes. C'est toujours vrai en cas de monopole. Et ce l'est aussi en cas de concurrence, mais seulement pour une des très nombreuses entreprises existantes, à moins de limiter toute la question du coût minimum au moment où toutes les entreprises atteignent la position d'équilibre, en considérant de petites variations *autour* d'un point.

Ceci permet d'affirmer qu'il est nécessaire de résoudre un système d'équations qui ne sont pas seulement différentielles, mais intégro-différentielles, et rapportées à l'intervalle de temps. Cependant, cet aspect des coefficients de fabrication variables est considéré, même là, *autour* d'un point d'équilibre.

VI

Si Pareto — comme déjà Walras — a beaucoup travaillé dans le domaine de la statique, il a à peine abordé la question d'élaborer un appareil théorique s'approchant le plus possible des phénomènes concrets, c'est-à-dire la question des dépendances *rationnelles* d'ordre dynamique. Comme le reconnaissait

Pareto lui-même : « *il reste énormément à faire dans cette voie* ».

Bien que cette ébauche soit certainement sommaire, il convient cependant de se reporter d'un peu près à l'essai déjà cité de 1894 (inséré ensuite dans le *Cours* de 1896), et surtout à l'essai de 1901 publié, lui aussi, dans le *Giornale degli Economisti*, et qui expose les équations de l'équilibre dynamique. On sait qu'en posant en termes différentiels les équations des coefficients de fabrication *variables*, le premier essai s'écarte de la manière primitive de Walras, qui les avait tout d'abord supposés connus *a priori*, puis les avait supposés constants, mais dépendant de toutes les quantités de l'équilibre économique. L'essai sur la dynamique est moins connu et moins apprécié à sa véritable valeur heuristique.

Il est vrai que les équations dynamiques de Pareto ne sont qu'esquissées à larges traits. On considère les valeurs des différentes quantités économiques au terme du temps t_1, qu'on suppose liées avec celles du temps t_0, très proche du premier. La diversité existant entre ces valeurs réside tout entière dans la seule variation *préfixe* des coefficients de fabrication, en supposant implicitement certaines inventions ou certains changements dans l'équilibre des goûts et des obstacles imputables à des agents exogènes. Walras lui-même avait fait cette hypothèse, en attribuant l'existence des sociétés uniformément progressives à la variation des coefficients de fabrication [12]. Mais il s'était uniquement borné à affirmer qu'il y aurait des modifications rééquilibratrices, aussi longtemps que les quantités économiques n'auraient pas atteint les niveaux préétablis. Si la théorie parétienne s'était limitée à cet aspect, elle aurait été assez mince. En dernière analyse, elle se serait réduite à une nouvelle forme de scolastique, liée à l'admission de certaines hypothèses concernant la téléologie des coefficients de fabrication. En vérité, le système n'aurait pas été dynamique, mais seulement statique, ou tout au moins quasi statique, dès l'instant qu'il aurait simplement conduit à l'explication de ce qui arrive au cours de l'intervalle $t_0 - t_1$. On aurait rendu compte des nouvelles épargnes, des nouvelles capitalisations, des nouveaux intérêts, des nouvelles productions, avec un temps *physi-*

12. Cf. *Eléments d'économie politique pure*, Ed. définitive, p. 373.

que et non *dynamique*, mais on aurait tourné autour de la difficulté essentielle avec un *bridge* hypothétique et non rationnel. L'intégration, au cours du temps, des équations différentielles aurait été simplement une intégration hypothétique, en d'autres termes, une science du possible et du virtuel, fondée sur certaines hypothèses de mouvement procédant *du dehors*[13].

Il s'agissait, au contraire, de résoudre l'indétermination provenant *du dehors*, en cherchant les *racines* auxquelles sont liés les facteurs exogènes. Tôt ou tard, tous les problèmes d'économie pure prennent cette direction; si on néglige ce tournant décisif, la plateforme « temps » n'a plus aucune signification.

On a déjà abordé, dans le premier paragraphe de cette étude, la question de la possibilité de parvenir à une théorie des racines provenant *du dehors*, au moyen d'une construction théorique de nature sociologique. Mais l'idée de Pareto était également d'y parvenir d'une manière expérimentale. Il faisait sienne la manière de raisonner qu'avaient, sur cette question, les plus grands savants de son temps, parmi lesquels un Vito Volterra, qui s'était exprimé en ces termes dans le *Giornale degli Economisti* : « forger les concepts de manière à pouvoir introduire la mesure; puis mesurer, puis déduire des lois; remonter de là aux hypothèses; en partir pour déduire, au moyen de l'analyse, une science des essences idéales, certes, mais rigoureusement logique; confronter ensuite avec la réalité; rejeter ou transformer les hypothèses fondamentales qui ont déjà servi à mesure qu'apparaissent les contradictions entre les résultats du calcul et le monde réel; parvenir ainsi à découvrir des faits et des analogies nouvelles où, de l'état présent, arriver à déduire quel fut le passé et ce que sera l'avenir; *voici, résumée le plus brièvement possible, la naissance et l'évolution d'une science ayant le caractère mathématique* »[14].

En substance, le *bridge* à travers le temps peut être expliqué avec une connaissance inductive. Pour Pareto, la connaissance simplement hypothétique est sans valeur. Il porte directement la partie expérimentale sur le devant de la scène. « Nous ne connaissons pas, disait Pareto, la loi rationnelle du mouvement des planètes, dû probablement à l'infinité de causes que Dieu seul serait en mesure de connaître, mais nous savons qu'il est

13. Les mots « du dehors » en français dans le texte (N. du tr.).
14. Cf. *op. cit.*, année 1901, p. 442-443 (c'est nous qui mettons en italique).

approximativement un mouvement elliptique. » On peut en dire autant des phénomènes économiques dans le temps. Eux aussi sont extraordinairement complexes, à un point tel que nul ne peut les connaître avec précision; et c'est pourquoi il est nécessaire de recourir aux expressions empiriques, si celles-ci révèlent une certaine stabilité approximative dans le temps et dans l'espace.

VII

Parvenus à ce point, il convient d'ouvrir une brève parenthèse afin de rappeler les recherches *pratiques* de Pareto. Il a été l'un des économistes qui ont le plus fait progresser la partie expérimentale de l'économie, d'abord avec la découverte de la loi de distribution des revenus, en second lieu avec la définition des différents ordres d'interpolants.

Le premier point nous offre une contribution d'une telle importance que, même si Pareto n'en avait laissé aucune autre, il devrait rien qu'à cause d'elle, être rangé parmi les plus grands maîtres de la pensée humaine. Cette courbe des « recettes totales », comme l'appelle Pareto (qu'Edgeworth voulait faire remonter d'une manière tout à fait fallacieuse à une courbe de Pearson, trouvée pour un seul pays, et pour un seul type de recettes spéciales et non totales), relève presque de l'*a priori*, parce qu'en raison de l'abondance des données qui la confirment, « quand des exceptions surgiront à l'avenir (et certainement elles ne manqueront pas tôt ou tard), il conviendra de rechercher quelle cause *spéciale* fait dévier les nouveaux phénomènes de la forme que tant et tant de faits ont démontrée comme étant la normale ».

La valeur de la deuxième contribution est généralement moins connue, quoique Pareto ait beaucoup travaillé cette question, qui ne consiste pas à dégager des interpolants quelconques, mais des interpolants qui doivent être cohérents avec les différents ordres distincts d'oscillations.

Sur la manière d'obtenir ces interpolants, il convient de consulter les essais du *Giornale degli Economisti* de 1892, 1896 et 1908, du *Journal de la statistique de Paris* de 1897, l'article de la *Rivista Italiana di Sociologia* de 1913, et celui de la *Rivista di Scienza bancaria* de 1917, où les différents types d'oscilla-

tions se trouvent séparés avec le calcul de la tangente des courbes, au moyen d'un principe analogue à celui de d'Alembert. Toute cette théorie est, en un certain sens, avant-courrière des modernes théories statistiques de la désintégration des séries historiques. Elle en contient même les limitations et les imperfections, puisque l'arbitraire, qui consiste à établir les différents points de discontinuité, se trouve, en partie, écarté par l'emploi du seul critère mathématique, tempéré par la recherche *a priori*, en vue de déterminer la nécessité rationnelle des maxima et des minima (et de la longueur des différentes périodes), ou par une recherche historique quelque peu ingénue, du type de celle contenue dans les *Annals* de Thorp.

VIII

Retournant au thème considéré dans le paragraphe VI, personne n'est en mesure de préciser ce qu'aurait été le nouveau traité d'économie dynamique (traité dont Pareto parle souvent, non seulement dans sa correspondance, mais en public, par exemple dans la *Rivista di Scienza bancaria* de 1917), dans lequel les racines *du dehors* auraient trouvé une insertion systématique dans la représentation des équations de l'équilibre dynamique.

Pareto fut peut-être arrêté par le manque de ces matériaux statistiques, qu'on est seulement en train d'élaborer aujourd'hui, dans une construction grandiose, mais auxquels il a donné une magnifique impulsion. Il convient d'observer franchement que le *bridge* hypothétique des élaborations dynamiques se trouve aujourd'hui mieux circonscrit qu'au temps de Pareto. *Cela tient d'une part à la progressive introduction* (dans ces vingt-cinq dernières années) *des concepts d'évolution tirés de la philosophie de Bergson* (non pas en recourant à l'idée de « mémoire du passé », parce que nous possédons un schéma très rigoureux, qui nous est donné par la courbe de distribution des revenus, mais en utilisant la « théorie de l'explosion des faits psychologiques spontanés « qui est en train d'acquérir, en dynamique, un droit de cité toujours plus reconnu, comme un point cardinal de l'explication économique, et non pas comme un critère accessoire, ainsi que l'attestent les différentes théories

du comportement de l'entrepreneur moderne, dues à Schumpeter et à l'école moderne italienne, quoique cette dernière soit pratiquement inconnue sur le plan international). *Cela tient, d'autre part, à la recherche des variables et des liens stratégiques de l'évolution à travers le temps.*

Toutefois, de ce second point de vue, la méthode parétienne de l'abstraction dynamique manque de mordant, et cette critique constitue une raison de plus de rendre hommage et de reconnaître l'importance du plus illustre représentant de l'école italienne. Dans l'abstraction dynamique, il voit pratiquement un simple problème de moyennes. En effet, si on se reporte aux *Considerazioni sui principi fondamentali dell' economia pura* (in *Gior. degli econ.*, 1893), c'est à peine s'il indique que les demandes individuelles et les degrés finaux d'utilité pour les particuliers se trouvent en relation avec les demandes *moyennes* et les degrés finaux *moyens*. Aujourd'hui, en revanche, on a donné à l'abstraction dynamique, une spécification, dans le sens d'une *accentuation* plus concrète et plus générale à la fois, soit avec la recherche de « l'ordre des infinitésimaux », soit avec le calcul statistique des variables stratégiques, comme l'a fait Clark par exemple. Ce ne sont encore que des tentatives, car, en ce domaine, on en est à peine à la phase des équilibres fragmentaires, ou tout au plus particuliers. Pour le moment, ceux-ci sont parfaitement artificiels, mais ils promettent plus qu'une simple formulation générique, du type de celle de Moore. Nous convenons volontiers qu'à la fin il faudra opérer une synthèse, et qu'il devra y avoir un anneau (ou plusieurs) pour assurer la conjonction entre les équilibres particuliers dynamiques, conçus par *tranches* dans l'espace et le temps économique. Pantaleoni tout d'abord, avec la théorie dynamique des rapports d'instrumentalié, de complémentarité, de substitution et de conjonction entre *familles* de biens et d'agents économiques (dans son cours universitaire professé à Rome en 1903-1904), puis Keynes (et avec lui différents auteurs célèbres comme Haberler), avec les théories dynamiques fondées sur les principes d'accélération et de multiplicateur, nous ont apporté des instruments précieux qui pourront faire durablement partie de l'alphabet de la dynamique.

IX

Nous nous sommes efforcé, dans les paragraphes précédents, de mettre en lumière les parties les plus remarquables de l'œuvre scientifique de Pareto. Mais à côté de ces parties, il en existe d'autres qui ont, dans l'œuvre de Pareto, une importance qui apparaît aux yeux du savant italien peut-être encore plus grande, tout au moins au point de vue de la longueur du développement. Toutefois, pour ces parties, nous ne saurions concevoir une *nette* séparation entre la façon de poser le problème par Walras et par Pareto, avec un caractère entièrement original là, faire allusion à l'arrangement de la théorie générale de l'équilibre économique et à celle du maximum d'utilité totale globale pour toute la collectivité.

La parenté entre les deux positions est très étroite. Le système des équations parétiennes est divisé en deux parties, de même que celui de Walras. La première est celle de l'échange instantané, avec un complexe de *données* qui, dans la seconde partie — celle qui se réfère à la capitalisation et à la production — figurent comme autant d'inconnues. Walras a la même vaste conception; pour l'un comme pour l'autre, la recherche des positions d'équilibre est poussée au maximum de généralité, quoique la synthèse parétienne soit plus complète, soit parce que l'étude du monopole et de l'échange y est effectuée comme *un* cas particulier de la théorie générale, soit parce que les développements mathématiques y sons susceptibles de s'appliquer indifféremment aux sociétés organisées sur une base individualiste ou socialiste, soit enfin parce que le langage parétien utilise simultanément plusieurs formes d'expression : celle qui recourt aux termes d'utilité et celle qui emploie les courbes d'indifférence et les fonctions-indice. Une si grande richesse de vues et de perspectives neuves, jointe aux plus vastes desseins analytiques, constitue un spectacle grandiose qui fascine l'esprit des partisans comme celui des adversaires. Nous ne referons pas ici l'exposé de Pareto. Nous voulons seulement noter au passage que le fait d'avoir éliminé toute analyse psychologique, en rejetant des éléments tels que le *degré final d'utilité*, la *rareté*, l'*ophélimité*, pierres angulaires de l'économie hédonistique, pour ne conserver que le *fait* purement et sim-

plement enregistrable des courbes d'indifférence tirées de l'expérience, et que Pareto présenta comme une authentique découverte, nous semble, à notre avis, relativement moins décisif, du point de vue scientifique, que Pareto ne se l'était imaginé. En tout cas (et ceci vaut également pour la théorie des « obstacles », que la technique oppose aux différents types de transformation, ou qui résultent, pour chaque individu, de l'attitude adoptée par ses partenaires), cette manière de voir ne soulève pas de problèmes intrinsèquement nouveaux. Pour Pareto, la théorie des courbes d'indifférence devait élargir le monde de la théorie, et il en a recommandé à maintes reprises l'application et ne ménagea jamais ses efforts pour la perfectionner.

Il voyait un réel progrès dans le passage (pour la déduction de la loi de la demande), des utilités *indépendantes* (comme l'avaient déjà fait Dupuit, Gossen, Jevons, Menger, Launhardt, Pantaleoni) aux utilités *complémentaires* (comme dans les équations de Walras) et, de là, aux séries d'indifférence, puis enfin aux choix des marchandises envisagées deux à deux, et aux choix considérés comme effets des résistances. Ce n'est pas seulement la loi de la demande qu'il déduisait des choix, mais toutes les conditions de l'équilibre économique. Ce dernier processus était considéré, par Pareto, comme incontestablement supérieur, parce qu'il n'y avait plus besoin de savoir si l'utilité est mesurable, ni de rechercher les utilités totales et leurs dérivées partielles. D'un point de vue analytique, le procédé était entièrement nouveau. Toutefois, supposer les choix connus est une hypothèse équivalente à celle qui consiste à supposer connue l'utilité. Avec la théorie fondée sur les choix, les projections des courbes d'indifférence sont considérées comme connues. Avec la deuxième théorie, on suppose, au contraire, que c'est la superficie du plaisir qui est connue. En réalité, ce qu'on gagne en précision est bien mince, parce que la connaissance empirique des deux hypothèses demeure à peu près la même, ce qui fait que la distinction ne présente pratiquement d'intérêt que sur le seul plan conceptuel. Mais, même sur ce terrain, la définition de l'équilibre reste identique; toute se borne à emprunter deux voies différentes. Au lieu d'un rapport entre les intensités de besoin, on a un rapport entre les dérivées partielles de l'ordonnée exprimant l'équation des choix. Du reste, le parallélisme entre les deux processus est suffisamment démon-

tré par le fait que Edgeworth était parvenu à l'équation de projection des courbes d'indifférence en partant de la connaissance de la superficie du plaisir. En demeurant toujours sur le même plan conceptuel, rien n'empêche de poser le problème en termes encore différents, par exemple avec le concept de taux marginal de substitution (comme l'a fait Hicks, concept implicite aussi bien chez Walras que chez Pareto), ou avec d'autres concepts, comme les utilités transformées de Walras, ou comme on en aurait en s'attachant à certaines propriétés des déterminants. Tout cela n'implique aucune idée neuve d'aucune sorte *si la nouvelle spéculation ne reçoit pas un contenu expérimental décisif.*

En disant cela, notre intention n'est nullement de considérer ces nouvelles orientations comme rationnellement injustifiables, et par conséquent illégitimes; elles attestent l'aptitude de la pensée parétienne à se proposer un même problème dans des formes différentes. Personne ne s'est élevé jusqu'à la richesse des formulations de Pareto.

Il convient maintenant d'observer de près la conséquence la plus importante tirée de la théorie de l'équilibre général. D'une manière approximative, on savait déjà, par la théorie des équilibres partiels, que le régime de concurrence conduit à un maximum d'utilité totale globale pour la société. Walras en a exposé les termes d'une manière générale, mais seulement avec le langage des utilités, ce qui ne pouvait ne pas engendrer quelques soupçons, s'agissant de quantités non homogènes. Cette brèche dans l'édifice walrasien a été calfatée d'une manière générale par Pareto, en multipliant les variations des ophélimités totales, dont bénéficie chaque individu, par certains coefficients, de manière à les rendre homogènes. Dans l'équilibre économique, il a multiplié les variations des quantités de marchandises par les prix, de telles variations correspondant alors aux rapports entre le différentiel de l'utilité totale et l'utilité marginale. Dans l'équilibre sociologique, le processus parétien est encore plus audacieux : les coefficients en question sont déterminés en vue d'une fin objective, comme l'idée de prospérité de la collectivité. Ce procédé fut exposé, pour la première fois, dans le *Giornale degli Economisti* de 1913, puis dans le *Traité de sociologie générale*. Pareto prouva ensuite que le problème du maximum est un problème de production et non de

distribution. Si a_s est un coefficient de fabrication et da_s sa variation, celle-ci produira une augmentation ou une diminution d'utilité égale, pour les différents individus, à :

$$l_1 \; F_{1a}, \; l_2 \; F_{2a}, \; \ldots\ldots$$

Si S est la somme des l positifs et P celle des l négatifs, la différence S — P, lorsqu'elle est positive, permettra de prélever sur les individus, pour qui les l sont positifs, autant de biens qu'il est nécessaire, pour ramener à zéro les l négatifs, tout en laissant un excédent. La société, considérée dans son ensemble, fera donc encore un bénéfice. De cette matière, la recherche de la valeur du coefficient a_s garantit la production dans des quantités telles que, convenablement réparties, elles assurent à chaque individu le maximum d'utilité, exprimé par la somme des utilités positives moins les négatives.

Nous ne voulons pas discuter ici si ce procédé est *entièrement* légitime. La polémique déjà rappelée, entre Scorza et Pareto, porte sur ce point, Scorza estimant que les différentiels des utilités totales ne peuvent être tous positifs ou tous négatifs, sauf si l'on fait intervenir des restrictions particulières. Même dans ce cas, le procédé n'est pas complet, parce que la condition de maximum, due à Pareto, peut être également appliquée au monopole et à la concurrence limitée [15]. Mais le mérite propre de Pareto reste d'être parvenu, par une voie jamais encore empruntée, à une formule neuve qui, bien qu'imparfaitement, exprime, en termes scientifiques, un concept uniquement discuté jusqu'alors par la métaphysique.

X

Pareto fut un de ces penseurs qui ne peuvent se contenter d'une seule direction dans la recherche scientifique; il associa sans cesse ses propres concepts centraux à tout un monde d'études particulières, y compris le très vaste domaine de l'économie appliquée et, dans cet univers, son effort consista à s'attacher à réviser de fond en comble les principaux courants, les conceptions traditionnelles et les interprétations communément

15. Qu'on nous permette encore une fois de renvoyer à nos *Principii, op. cit.*, p. 308 et s., où cette démonstration est apportée.

acceptées, avec des spéculations audacieuses, qui sont encore dignes aujourd'hui d'une méditation attentive. Cela est vrai des théories de la circulation dans les écrits de Pareto, de la théorie du commerce international et de l'inépuisable documentation de faits historiques, utilisée pour enrichir et étayer ses démonstrations théoriques. On ne peut pas davantage négliger la critique caustique qu'il adressa au régime politique et économique de son propre pays, et qu'illustrèrent les *chroniques* publiées par lui dans le *Giornale degli Economisti* comme dans de nombreux quotidiens politiques, critique dans laquelle son principe informateur suprême est que toute activité économique, tant publique que privée, peut s'apprécier dans le domaine logico-expérimental, abstraction faite de toute prémisse idéaliste ou simplement spiritualiste. A cet égard, on pourrait parler justement d'un *Parétisme*, c'est-à-dire d'une nouvelle pédagogie, d'une nouvelle doctrine de l'éducation économico-politique appliquée à toutes les interventions de l'Etat dans le domaine économique.

Giovanni DEMARIA.

(Traduit par Gérard DEHOVE.)

N. B. — En composant cet essai sur la construction économique de Vilfredo Pareto, notre intention n'a pas été seulement d'aborder avec la plus grande force ce qui est le plus notable de son œuvre, mais aussi et surtout d'apporter une compréhension *historique* des premiers moments de la systématisation parétienne. C'est pourquoi nous avons accordé la plus grande attention aux articles isolés de Pareto, étant donné que la connaissance de l'évolution qui va du *Cours d'économie politique* (Lausanne, 1896-1897) au *Manuale di Economia politica* (Milano,, 1906), puis au *Manuel d'économie politique* (Paris, 1909), est aujourd'hui bien connue du monde savant. Une bibliographie presque complète de ces travaux se trouve dans le *Giornale degli Economisti* de 1924.

PARETO SOCIOLOGUE

Le *Traité de sociologie générale* de V. Pareto, publié en édition française en 1917 et 1919, est probablement, des milliers de livres que j'ai lus, celui qui a eu le plus d'influence sur ma pensée, et, en tout cas, est parmi le très petit nombre de ceux sans lesquels je ne serais pas ce que je suis devenu.

Il a été, durant des années, mon livre de chevet et, comme jeune homme, j'ai nourri pour Vilfredo Pareto tous les sentiments que Paul Bourget attribue à Robert Greslou à l'endroit du professeur Sixte, dans *le Disciple*.

C'est donc avec une particulière reconnaissance que j'ai accueilli l'offre de la *Revue* de collaborer à l'hommage rendu à ce Maître éminent.

I. — Insuccès total de la « sociologie » en France et ses causes.

Voici donc trente ans que ce livre était publié en France et il faut bien constater chez nous l'insuccès total de l'œuvre. A l'exception du signataire de ces lignes, il n'a pas, je crois, un seul disciple dans notre pays. Il n'est à peu près jamais cité et on a fait le plus souvent sur lui un silence complet[1]; on ne pourrait pas dire non plus qu'il ait été remplacé et rendu inutile, puisque, toujours à ma connaissance, la sociologie, et tout au moins la sociologie générale, n'est pas précisément florissante dans notre pays.

Bien entendu, ce silence n'a rien qui me plaise particulièrement; cependant, lorsque j'en étudie les causes, je suis bien obligé de constater que, pour partie au moins, l'auteur en est responsable : il s'explique, — sinon se justifie —, par les défauts de son ouvrage, sur lesquels je ne m'aveugle nullement, comme on va le voir.

Ce sont d'abord des défauts de forme, véritablement monstrueux, pour ne pas dire pathologiques. Certes, le plan géné-

1. M. Rougier a cependant dédié un de ses ouvrages à la mémoire de V. Pareto.

ral, une fois qu'on connaît bien l'ouvrage, apparaît comme assez simple (voir ci-dessous, § II), mais sa mise en œuvre est aussi défectueuse que possible. La prétention de Pareto à suivre la « méthode inductive » consiste surtout à ne jamais expliquer le but clairement d'avance; les mêmes questions sont traitées en dix passages différents, et le lecteur perd le fil des idées; des choses essentielles sont mises en notes et pas à leur place (§ 1690, 2, par exemple); au texte figurent trop souvent une abondance de faits de détail, alors qu'une seule phrase, en note, avec renvoi aux références, aurait très largement suffi (p. ex. §§ 1196 à 1204).

Dans les notes, il y a aussi une surabondance de choses qui auraient pu être résumées, ou citées avec renvoi aux textes utilisés; l'ouvrage aurait gagné beaucoup à l'emploi d'un procédé si simple, mais Pareto nous offre un véritable chaos, que sa prodigieuse érudition rend plus difficile encore à dominer.

Il y a ensuite le ton sarcastique qu'adopte l'auteur à l'égard de tout et de tous. A la vérité c'est une des choses qui m'ont beaucoup attiré dans ce livre, car son ironie féroce est très amusante, et, en matière sociologique, il faut savoir se dépouiller de tous les préjugés; mais il est bien certain qu'il est beaucoup de gens que ceci choque, soit en général, soit, ce qui est plus grave, en ce qui concerne leurs convictions intimes. Qui donc Pareto a-t-il bien pu épargner ? Les anticléricaux sont des « sectaires » qui ont une « grande ignorance unie à un esprit étroit et incapable de comprendre les phénomènes sociaux » (§ 309). L'*Orpheus* de S. Reinach « serait mieux nommé : *Histoire générale des religions vues à la lumière du procès Dreyfus* » (§ 383). Saint Augustin est « ce grand savant qui lisait dans l'Ecriture qu'il n'y a pas d'antipodes contrairement aux *rumeurs et calomnies* des ignorants qui y croyaient ». L'Académie française est raillée pour son obscurantisme : elle n'a pas voulu prendre part à une commémoration de Diderot (§ 1715, 2), mais les fêtes en l'honneur de J.-J. Rousseau sont assimilées aux fêtes en l'honneur d'un saint catholique (§ 1712). Il n'y a aucun rapport entre la théorie et la pratique constitutionnelles, « si ce n'est dans l'esprit des théoriciens aussi nombreux qu'inutiles » (§ 466). Pareto suggère de faire répondre à l'interlocuteur de Socrate : « Je ne sais, Socrate, ce que tu veux dire par ce galimatias » (§ 612). C'est enfin la tirade fameuse (si l'on peut dire) :

« Sous le rapport de la réalité expérimentale, on peut mettre au même rang le polythéisme, le christianisme, qu'il soit catholique, protestant, « libéral », *moderniste* ou de quelque autre secte qu'on voudra; l'islamisme, les innombrables sectes métaphysiques, y compris les kantiennes, les hégéliennes, les bergsoniennes, et, sans oublier les doctrines positivistes de Comte, de Spencer, et de tant d'autres hommes éminents, la foi des solidaristes, des humanitaires, des anticléricaux, des adorateurs du Progrès, et tant d'autres qui ont existé, qui existeront, ou qu'on pourrait simplement imaginer. » (§ 616.)

Il est peu de gens sans doute dont les convictions ne doivent pas souffrir d'une semblable énumération ! Il y a eu, d'autre part, des gens, je le sais, qui ont été froissés par la rudesse avec laquelle Pareto a attaqué les « vertuistes »; la franchise, voire la complaisance, avec laquelle il s'est étendu sur les questions d'ordre sexuel; je sais que cela a été désagréable à un Charles Gide, et que cela plaisait médiocrement à un homme qui, lui, ne saurait être taxé de puritanisme, ou d'étroitesse d'esprit, A. Aupetit.

Bien que je partage, ou à peu près, les façons de voir, ou de sentir, de mon Maître, je regrette, ou pour mieux dire je blâme, le fait que Pareto se soit systématiquement abstenu d'indiquer, non seulement les auteurs dont il a pu s'inspirer, mais encore ceux qui avaient avec lui une certaine parenté d'idées sur tels ou tels points. Dans une brochure destinée à ses étudiants, il a cité et recommandé la lecture des livres de Tarde, Lévy-Brühl, Ribot [2], mais ils ne sont pas cités dans *la Sociologie*, pas plus que ceux de Dürkheim (ne serait-ce que pour le critiquer). Gaetano Mosca, qui, avant Pareto, avait émis des idées assez analogues à la théorie de la circulation des élites, n'est pas davantage cité. Or, ceci est de nature, non seulement à déplaire aux auteurs et à leurs admirateurs, mais rend la compréhension de Pareto plus difficile à ceux qui connaissent leurs ouvrages; il aurait, en effet, été utile d'indiquer les points de ressemblance et de divergence.

Remarquons, pour terminer, un fait singulier : pour saisir exactement tout ce qu'a *voulu* faire Pareto, sinon pour com-

2. Je me permets de signaler que certaines thèses importantes de Pareto sont déjà esquissées par Walter Bagehot; cela n'avait peut-être pas été remarqué jusqu'ici.

prendre beaucoup de parties isolées de sa *Sociologie*, il est presque indispensable de connaître son système d'économie pure; il a cherché, en effet, à être le Walras de la Sociologie. Or, en particulier en France, aucun des grands et authentiques disciples de Walras, aucun des économistes mathématiciens qui déjà connaissaient l'œuvre économique de Pareto, ne paraissent avoir eu de sympathie compréhensive pour Pareto sociologue : qu'il suffise de citer ici A. Aupetit, F. Divisia et Maurice Allais.

A l'étranger, il semble qu'il n'en ait pas été de même; mon petit *Précis de sociologie d'après V. Pareto* a été traduit en allemand et en espagnol, l'œuvre même du Maître en anglais, sous le titre excellent de *Mind and Society*, et l'on peut citer comme études sur sa pensée le très curieux *Pareto's General Sociology, a Physiologistis Interpretation* (1935), du professeur L. J. Henderson; l'*Introduction* (1934), de Homan et Curtiss (que je ne connais pas), et un *Pareto*, de F. Borkenau (traduit en espagnol en 1941), dont le moins, il est vrai, qu'on puisse dire est qu'il n'émane pas d'un zélé disciple de cet auteur.

II. — Ce que Pareto a voulu faire.

Chose curieuse, lorsqu'on connaît bien le *Traité de sociologie générale*, il apparaît que le plan de cet énorme chaos est, en somme, très simple dans ses grandes lignes.

1° L'auteur affirme qu'il veut suivre une méthode purement scientifique et objective en sociologie, et qu'il n'a que faire des autres sociologies humanitaires, philosophiques, etc. Tel est le contenu du chapitre I.

2° L'examen de quelques cas particuliers le porte à croire que la part de l'instinct, de l'irrationnel, est considérable dans nos sociétés, mais que ceci est en partie voilé par le fait que les hommes, en même temps qu'ils agissent sous l'empire de l'instinct, de la passion, etc., parlent, écrivent, élaborent des théories par lesquelles ils prétendent justifier leurs actions (chap. II).

3° C'est dire qu'en scrutant, en particulier, les théories, les doctrines, etc., qui ont cours parmi les hommes, nous trouverons des éléments qui ont une grande importance pour déterminer la forme des sociétés humaines, non point d'ailleurs à

cause de la valeur scientifique, logique, expérimentale, que ces théories peuvent avoir, mais parce qu'elles sont l'indice des vraies forces sociales, les instincts, les passions, les intérêts, etc. (chap. III à V).

Le résultat de cette étude est le suivant : la valeur logique et expérimentale de toutes ces doctrines est misérable; c'est le plus souvent, et vu sous cet angle, un tissu d'inepties. Par contre, nous sommes confirmés entièrement dans notre hypothèse que, derrière cette apparence, il faut tenir le plus grand compte d'instincts fondamentaux assez peu variables.

4° Ainsi donc, Pareto, dans le comportement verbal des hommes qui accompagne leur comportement en actes, distingue deux choses : d'une part, toutes ces vaines théories, qui, en réalité très variables, *dérivent* de toute autre chose que de la logique et de la raison : il nomme cela les *dérivations;* de l'autre, ce qui *reste*, lorsqu'on écarte le voile des dérivations, c'est-à-dire les *résidus*, qui sont la seule base psychologique réelle sur laquelle les sociétés se fondent.

Il étudie ces résidus dans les chapitres VI à VIII, en les groupant en six classes.

5° Mais, en ce qui concerne les dérivations, si vraiment elles ont si peu de valeur logique, comment donc réussit-on à les faire admettre par les membres de la société ? Pareto, dans les chapitres IX et X, après avoir classé ces dérivations, étudie leur valeur persuasive, bien différente de leur valeur logique.

6° « L'étude des résidus et des dérivations nous a fait connaître les manifestations de certaines forces qui agissent sur la société, et, par conséquent, ces forces mêmes aussi. Ainsi, peu à peu, nous approchons de notre but, qui est de nous rendre compte de la forme que prend la société sous l'empire des forces qui agissent sur elle. » (§ 1687.)

Il s'agit donc d'étudier maintenant (chap. XI) les propriétés générales des résidus et des dérivations; en même temps, un nouveau fait social très important est mis en évidence, c'est la « circulation des élites » : des basses classes de la société, les éléments les plus qualifiés tendent sans cesse à s'élever, modifiant ainsi la structure de l'élite sociale.

7° Nous sommes alors en mesure de comprendre la forme générale de la société (chap. XII). Elle est caractérisée par une

mutuelle dépendance générale des éléments qui la composent. S'inspirant des immortelles équations de l'équilibre économique du grand Léon Walras, Pareto veut en quelques formules, nullement mathématiques d'ailleurs[3], nous expliquer quelle forme générale revêt la société sous l'empire des multiples facteurs qui la déterminent; pour cela, et en première approximation, il les ramènera à quatre : résidus, dérivations (qui sont beaucoup moins causes qu'effets), phénomène économique et circulation des élites.

8° Pour terminer, il procède à certaines vérifications historiques. Il montre, en particulier, l'importance qu'a pour la prospérité des sociétés une certaine distribution des résidus de la première et de la deuxième classe dans l'élite de la société et dans ses classes inférieures.

Voilà le plan très simple, très net et clair qui est à la base de cette forêt vierge quasi impénétrable, le *Traité de sociologie générale*.

III. — Ce que Pareto a effectivement réalisé.

Ce programme ainsi délimité a-t-il été réalisé ?

En ce qui concerne l'idée d'une sociologie purement scientifique, il faut la saluer comme très heureuse, mais nous avons déjà reconnu que le ton de l'auteur ne l'est pas toujours. La question est de savoir si ceci a eu une influence sur ses conclusions; cela est possible, mais je n'en ai pas la preuve, et elle n'a pas été donnée à ma connaissance. Mais enfin bien des pages pourraient être modifiées, voire supprimées, sans que le caractère scientifique de l'œuvre soit le moins du monde altéré.

L'idée même des « résidus » est une très grande acquisition; citons à ce sujet un auteur assez peu porté à admirer le Maître, G. Pirou[4]. Son *Traité*, dit-il, « est dominé et animé par une idée générale, à mon sens très juste et très féconde, celle de l'opposition entre la science et l'action; cette idée que, sur le

3. C'est pourquoi, on est un peu étonné de lire sous la plume d'un certain C. P., dans *la Sociologie au XXe siècle*, par Gurwitch et consorts (II, p. 468), l'énorme bouffonnerie que voici : « Le résultat est un exposé hautement spéculatif de soi-disant vastes processus de la société, ou de l'histoire, *couché en formules mathématiques extrêmement compliquées*, formules à peu près aussi utiles au développement de la sociologie empirique que le calcul intégral à la sémantique. »

4. *Les théories de l'équilibre économique*, 2e éd., p. 405.

plan de la connaissance et de l'explication, c'est à la raison qu'il faut s'adresser parce qu'elle seule nous fournit le moyen d'éclairer le réel et d'en découvrir les lois, mais qu'au contraire, quand on veut comprendre les grands mouvements historiques, il ne faut pas s'en tenir à des interprétations étroitement intellectualistes. Il faut reconnaître que le sentiment a une action infiniment plus grande que la raison, que les hommes ont besoin de foi et de « mythes » pour agir ».

Sans doute des psychologues et des sociologues devraient-ils reprendre l'étude des divers « résidus » faite par l'auteur, et dans le détail elle serait l'objet de nombreuses critiques : voici bien des lustres j'indiquais déjà que la classification me paraissait artificielle et que Pareto même la tenait pour provisoire.

Par contre, dans l'ensemble, et compte tenu de la forme, la critique que Pareto a faite des dérivations me semble décisive, et c'est sans doute parce qu'elle est tellement destructrice, si « nihiliste », si accablante pour ceux qui tiennent à leurs convictions, qu'elles soient religieuses, morales, politiques, esthétiques, etc., que l'on n'ose pas l'aborder franchement et en mesurer l'immense portée. Elle me semble être du définitif : pourquoi toutes ces théories sont-elles logiquement sans valeur ? pourquoi néanmoins nous séduisent-elles, malgré leur absence de contenu scientifiquement valable ? Voilà ce que Pareto a établi une fois pour toutes.

Nous en arrivons maintenant à sa conception de l'équilibre social. Il est certain qu'on ne peut la saisir dans toute son ampleur que si l'on a une solide connaissance du système de Walras, et cela a nui à sa diffusion. Mais le résultat auquel il est parvenu est à la fois moins précis et moins fécond que celui de son illustre prédécesseur.

Si abstraites, en effet, que soient les équations de Walras, elles me paraissent embrasser une portion plus grande du réel que les quelques formules en langage ordinaire auxquelles Pareto est arrivé grâce à elles. Son idée de la circulation des élites est, certes, excellente; il a bien fait de donner une importance primordiale à l'économique et à la circulation des élites, très secondaire aux dérivations; mais ceci suffit-il pour donner une idée assez complète de l'équilibre ? Je n'ai pas cette impression.

De plus, la théorie est moins féconde, en ce sens que les idées de Walras ont pu être directement et immédiatement exploitées, pour ainsi dire dans leur cadre même, par ses disciples. Je ne vois pas que cela soit possible dans le cas de l'équilibre social de Pareto. Il reste que sa théorie constitue un des efforts les plus prodigieux faits par l'esprit humain pour réduire un grand nombre de phénomènes à une formule simple, et qu'elle est beaucoup plus proche de la réalité que, disons-le, la loi des Trois Etats de Comte, ou le matérialisme historique de Marx. Je consens volontiers qu'elle apparaît alors, ainsi que tout le *Traité*, comme insuffisamment « scientifique » si, par exemple, avec MM. Pirou et Halbwachs, on considère que les travaux d'un Simiand méritent vraiment ce qualificatif[5]. Je suis, en effet, tout prêt à confesser qu'on ne placera jamais ces derniers dans la même catégorie que ceux des trois géants de la pensée économique ou sociale que je viens de citer d'un trait. Si la fécondité de concept parétien n'est pas semblable à celle des équations de Walras, je déclare que l'œuvre de Simiand est d'une stérilité totale : nos neveux pourront dire si ma façon de voir est juste ou non[6].

Voilà donc pour l'aspect général de cette sociologie. Mais on lui ferait tort si on ne parlait pas de ses points de vue analytiques.

Il convient de rendre hommage en premier lieu à l'énorme érudition de son auteur : j'ai, par exemple, été frappé, en la relisant après que je me fusse spécialisé dans les études islamiques, de la sûreté de son information dans ce domaine si éloigné de ses préoccupations normales. Il fut un esprit encyclopédique essentiellement curieux de s'instruire et nous fait ainsi profiter de son immense accumulation de connaissances : même si on ne partage pas ses idées, on peut apprendre, en lisant son œuvre, infiniment de choses diverses.

D'autre part, et en dehors de ses théories tout à fait générales, que de pages remarquables, et, sans doute, achevées souvent. Citons tout à fait au hasard :

5. Voir le passage de Gaëtan Pirou cité ci-dessus.

6. Pareto cite lui-même (§ 2400, n° 1) l'ouvrage de J. Perrin sur les atomes, où ce dernier dit que les théories scientifiques sont « plutôt des instruments de découverte que de véritables démonstrations »; il ajoute qu'il considère ses propres théories sociologiques comme telles. Je crois que MM. Pirou et Halbwachs auraient pu utilement méditer ces lignes avant d'opposer un Simiand à un Pareto.

Ses remarques sarcastiques sur « la réalité du monde extérieur » (p. 40-41); la classification des actions (p. 64 et s.); les observations sur les deux sortes de peuples conservateurs (p. 83 et s.), sur la psychologie religieuse, politique et juridique des Romains (p. 128 et s.); les quelques lignes sur le *droit-fait* et le *droit-théorie* (p. 154-155); son examen des vues opposées de S. Reinach et du R. P. Lagrange, sur la définition de la religion (p. 208 et s.); la critique de la théorie animiste (p. 379 et s.); l'examen de la théorie de la spécification en droit romain (p. 436 et s.); ses remarques sur la déesse *Annonna* (p. 535-536); la longue étude sur les « sentiments qui contrastent avec l'altération de l'équilibre social » (p. 647 et s.), et, d'une façon générale, sur tous les résidus de cette classe; celle qui concerne les sentiments que font naître des termes déterminés (p. 892 et s.); le passage où Pareto montre que les termes employés par Mgr Duchesne pour parler des donatistes s'applique, mot pour mot, aux catholiques français quand ils se plaignaient des persécutions des dreyfusards (p. 913 et s.); tout ce qui concerne la « forme ondulée » des phénomènes sociaux dans le temps (p. 1073 et s. et *passim*); l'étude du « phénomène franciscain » (p. 1140 et s.); les exemples relatifs aux deux genres de mutuelle dépendance (p. 1321 et 1322); ce qui concerne l'emploi de la force dans la société (p. 1383 et s.), la ploutocratie démagogique (*passim*) et les atteintes à l'épargne au cours de l'histoire (p. 1516 et s.).

Tels sont quelques-uns des points que ce puissant esprit a étudiés, pour ainsi dire en passant, et qui rehaussent la valeur de son livre.

IV. — Conclusions.

Je ne crois pas avoir fait ici un exposé hagiologique; je n'ai pas caché, pas plus qu'à l'époque où j'étais un jeune homme, les très graves défauts, surtout de « composition », de cette œuvre colossale. Mais il me semble toujours encore, et, si je connais un jour la vieillesse, il me semblera toujours encore, que l'effort fait par Vilfredo Pareto pour nous faire comprendre la structure de la société humaine est étonnant.

Aussi peu fécondes que soient directement ses vues sur l'équilibre social, autant le sont-elles indirectement, en ce sens

qu'elles forment l'esprit du jeune sociologue désireux d'étudier scientifiquement l'objet de ses travaux; sa critique de la valeur de nos doctrines, sociales, religieuses ou autres, est dans le fond définitive; ses vues sur les résidus nous permettent de comprendre un grand nombre de phénomènes concrets.

C'est dire qu'à mon sens il n'est pas de savants qui puissent, dans le domaine de la sociologie, lui être comparés.

Il y a vingt-quatre ans, grâce à l'obligeance de G. Pirou, je pus faire paraître sur Pareto deux articles dans la *Revue d'histoire économique et sociale*. Il m'est agréable de pouvoir terminer la présente contribution à l'hommage collectif rendu à mon vénéré Maître par la phrase même qui terminait ce travail de débutant : « A Santa-Croce de Florence, le tombeau de celui qui, à certains égards, peut être considéré comme le précurseur de la sociologie scientifique, Niccolo Macchiavelli, porte une inscription fameuse. J'ai souvent pensé qu'elle aurait sa place dans le petit cimetière de Céligny, sur la tombe de Vilfredo Pareto : « *Tanto nomini nullum par elogium.* »

G.-H. Bousquet.

Kinâs-el-Wa'ïla, novembre 1948.

PARETO STATISTICIEN : LA DISTRIBUTION DES REVENUS

Parmi les œuvres de grande portée que nous a léguées Vilfredo Pareto, une place à part doit être réservée à ses recherches sur la distribution des revenus. Ce domaine particulier des recherches et les résultats obtenus par notre auteur sont, en effet, de nature à orienter nos réflexions dans trois directions principales : applications aux phénomènes de caractère collectif; — aspect social de la répartition; — introduction à l'économie quantitative et aux recherches d'ordre économétrique. Nous nous proposons, en premier lieu, de rappeler brièvement les résultats obtenus par Vilfredo Pareto pour ce qui regarde la distribution des revenus. Nous développerons ensuite les trois points qui viennent d'être énumérés. Nous examinerons enfin les nouvelles formules proposées de nos jours pour la distribution des revenus ainsi que les tentatives d'explication rationnelle.

I. — Rappel des formules suggérées par Vilfredo Pareto pour la distribution des revenus.

La formule d'interpolation de Pareto a été donnée pour la première fois dans un article intitulé *La legge della domanda*, de 1895 [1]. L'exposé a été repris et complété avec applications à un très grand nombre de pays et de périodes historiques, l'année suivante, dans un mémoire ayant pour objet « la courbe de la répartition des richesses » [2].

La présentation systématique de ces recherches a été reprise par Vilfredo Pareto dans son *Cours d'économie politique* [3]. Dans ses ouvrages postérieurs, de nombreux problèmes économiques et sociologiques sont traités d'après la loi statistique de la répartition des revenus. Il n'est pas excessif de dire qu'elle

1. *Giornale degli Economisti*, janvier 1895, p. 59-68.
2. *Recueil publié par la Faculté de droit de Lausanne à l'occasion de l'Exposition nationale suisse*, Lausanne, 1896, p. 371-387.
3. T. II, Lausanne et Paris, 1897, p. 299-345.

constitue la trame des théories développées dans *Les systèmes socialistes*[4]. Il faut également citer le *Manuele de Economia politica*[5].

1° ASPECT QUALITATIF DE LA DISTRIBUTION DES REVENUS. — Comme toute loi de distribution relative à une grandeur qui ne dépend que d'un seul caractère, celle des revenus peut être figurée par une surface de révolution définie ainsi qu'il suit : l'axe Ox, supposé vertical, porte les valeurs du revenu, tandis que le rayon d'une section horizontale est proportionnel au nombre des détenteurs d'un revenu donné. Nous pouvons dire alors que cette surface est, pour le groupe considéré, la « surface du revenu », et que toute courbe méridienne est la « courbe du revenu »; il s'agit, par conséquent, d'une courbe de fréquence.

L'observation démontre que la surface ainsi définie conserve sensiblement la même forme pour des périodes et des populations différentes. J.-B. Say, par intuition plutôt que par le recours à des données précises, paraît bien avoir été le premier à dénommer cette surface « pyramide sociale », en raison de sa forme tenant au fait que, tout au moins pour un champ de variation étendu, le nombre des sujets possédant un revenu donné est d'autant plus élevé que le revenu est plus faible.

En réalité, les sections successives de la surface par des plans horizontaux ne donnent pas toujours des cercles de rayons décroissant, mais des cercles dont l'aire croît jusqu'à un maximum représenté par le « cercle équatorial », puis diminue jusqu'à un cercle de rayon minimum, qui constitue la base de la surface et se trouve à une cote positive, dont la valeur n'est autre que celle du plus faible revenu à envisager pour la population considérée. La surface du revenu n'affecte donc pas sur toute son étendue la forme d'une pyramide, mais celle d'une toupie (fig. 2).

2° EXPRESSION MATHÉMATIQUE DE LA DISTRIBUTION DES REVENUS. — Les formules proposées par Vilfredo Pareto sont, comme chacun sait, au nombre de trois. La plus célèbre, et à vrai dire aussi la seule qui soit couramment utilisée, est dite « formule simplifiée de Pareto ». Nous allons brièvement indiquer la manière

4. Paris, 2 vol., 1902, réimprimé en 1926 par les soins de G.-H. Bousquet.
5. Milan, 1906, traduit en français : *Manuel d'économie politique*, Paris, 1909 (nouvelle édition, Paris, 1927), p. 380-393.

dont elle fut découverte par son auteur, puis nous donnerons quelques indications sommaires sur les deux autres formules.

A. *Formule simplifiée de Pareto.* — Prenant pour base les observations effectuées par divers auteurs, notamment par Giffen, en Angleterre, pour les années 1843, d'une part, et 1879-1880, d'autre part, Vilfredo Pareto se propose d'exprimer au moyen d'une formule simple le rapport qui existe entre un certain revenu x et le nombre $N(x)$ des personnes qui, au sein de la population étudiée, possèdent un revenu égal ou supérieur à x. Pour ce faire, Pareto recourt à un diagramme établi dans un système de coordonnées cartésiennes à deux dimensions avec des échelles logarithmiques, procédé qui s'est, depuis lors, consisérablement développé.

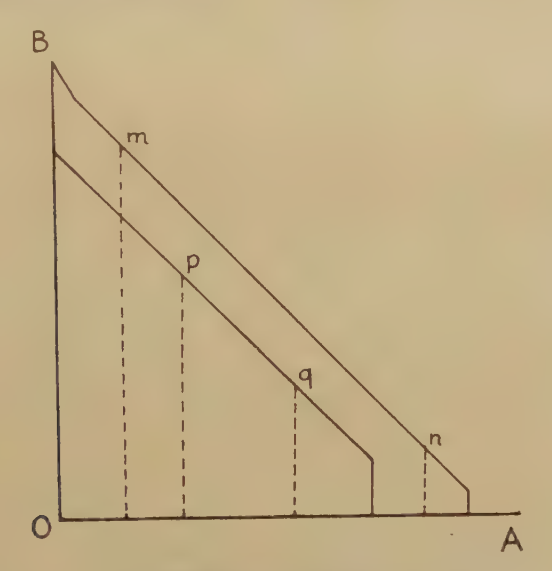


Fig. 1. — Forme générale de la distribution des revenus en échelle doublement logarithmique.

Sur l'axe horizontal OA seront donc portées des longueurs proportionnelles à log. x, et sur l'axe vertical OB des longueurs proportionnelles aux valeurs correspondantes de log. $N(x)$. Pour les données relatives à l'Angleterre, 1879-1880, Pareto est frappé du fait que les points représentatifs ont tendance à être situés sur une même droite (fig. 1). Ce résultat subsiste lorsqu'on emprunte les éléments statistiques à d'autres pays et à d'autres

périodes. En outre, et cela est particulièrement remarquable, les droites ainsi obtenues sont inclinées d'un angle à peu près constant sur l'axe des abscisses. Pareto en conclut que nous sommes en présence d'une loi naturelle qui nous révèle une tendance des revenus à se grouper d'une certaine façon, au moins pour les populations et les époques étudiées.

Dans le système de coordonnées qui sert de base à la représentation graphique du phénomène, la droite caractérisant la distribution est définie par son coefficient angulaire et son ordonnée à l'origine; son équation s'écrit :

$$\log. N(x) = \log. A - \alpha \log. x.$$

Pour obtenir les valeurs des constantes A et α, Pareto utilise la méthode d'interpolation de Cauchy; voici les résultats auxquels il parvient en ce qui touche la valeur du coefficient α, caractéristique de la distribution comme nous le verrons ultérieurement.

	α		α
Angleterre, 1843	1,50	Prusse, 1894	1,60
Angleterre, 1879-1880	1,35	Saxe, 1880	1,58
Prusse, 1876	1,72	Saxe, 1886	1,51
Prusse, 1881	1,73	Villes italiennes	1,45
Prusse, 1886	1,68	Paris (loyers)	1,57

Nous constatons que les valeurs de α sont toutes comprises entre 1 et 2, le nombre 1,5 paraissant constituer une valeur centrale autour de laquelle se dispersent les divers résultats. Les observations faites depuis un demi-siècle ont confirmé ces premières constatations et démontré ainsi la stabilité relativement forte du coefficient de répartition α.

De l'équation donnée ci-dessus pour la droite représentative, nous déduisons la forme sous laquelle se trouve généralement exprimée la loi simplifiée de Pareto, à savoir :

$$N(x) = \frac{A}{x^\alpha}.$$

Nous pouvons immédiatement constater que, pour les extrémités de la distribution, c'est-à-dire pour les revenus les plus élevés d'une part, et pour les plus faibles d'autre part, la formule simplifiée de Pareto se trouve en désaccord avec les résultats qualitatifs que nous avons rappelés au début de cet exposé :

— D'une part, la fréquence, dérivée par rapport à x de $N(x)$,

ne s'annule que pour une valeur infinie de x, alors que la surface des revenus présente effectivement une pointe répondant à un revenu maximum fini. Cette objection est pratiquement dénuée de portée, en raison même du petit nombre de personnes et de la faible valeur des revenus possédés pour cette zone de la distribution.

— D'autre part, cette même fréquence, dérivée de la formule simplifiée, augmente indéfiniment lorsque x décroît de manière à tendre vers 0, tandis que l'observation démontre, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, qu'il existe sur la surface des revenus un cercle équatorial dont le rayon définit un revenu de fréquence maximum. Ladite formule ne peut ainsi convenir à la description du phénomène pour la partie de la population qui détient les plus faibles revenus.

En d'autres termes, la loi simplifiée de Pareto pourrait à la rigueur s'adapter à une surface de revenus épousant la forme d'une pyramide, mais elle ne peut convenir à la forme en toupie que l'observation décèle quand on embrasse toute la gamme des revenus, depuis les plus élevés jusqu'aux plus réduits. On ne peut donc appliquer la loi simplifiée qu'à décrire la distribution des revenus excédant une valeur supérieure au minimum réellement constaté dans les populations couramment

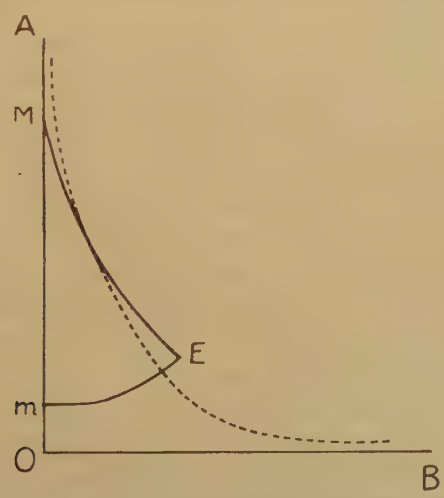


FIG. 2. — Courbe représentative de la distribution des revenus. Sur cette figure, où les revenus sont portés verticalement, apparaissent les positions respectives de la distribution réelle (tracé continu) et de la distribution répondant à la formule simplifiée de Pareto (tracé en pointillé).

observées. Cette seconde objection est à l'origine de nouvelles recherches qui ont eu pour objet d'obtenir une formule embrassant la totalité des revenus effectivement recensés ou même existant (fig. 2).

Quoi qu'il en soit, la formule simplifiée de Pareto, qui ne fait intervenir que deux constantes, se prête remarquablement aux comparaisons dans l'espace et dans le temps par la seule considération de l'exposant α. Maniée avec précaution, elle donne immédiatement l'allure générale de la distribution; elle fournit une approximation suffisante pour un grand nombre d'applications. Pareto s'était d'ailleurs préoccupé d'obtenir une estimation numérique de la précision obtenue par sa formule en déterminant l'écart entre les valeurs de $N(x)$ calculées au moyen de la formule et les valeurs observées. L'écart entre ces deux valeurs ne dépasse pas généralement quelques centièmes et n'atteint qu'exceptionnellement un dixième. Encore semble-t-il possible d'améliorer les résultats en déterminant les valeurs de $\hat{\alpha}$ par d'autres méthodes que l'interpolation simple de Cauchy. C'est pourquoi, malgré son insuffisance théorique et ses imperfections, la formule simplifiée de Pareto continue d'être encore utilisée aujourd'hui pour décrire la distribution des revenus et suivre son évolution dans le temps.

Il n'est pas sans intérêt de noter ici que cette même formule peut être employée pour décrire bien d'autres phénomènes physico-chimiques ou biologiques, tels que la loi d'allométrie qui représente la croissance des animaux ou des végétaux en fonction du temps. Les ingénieurs y ont recouru pour définir la liaison entre la pression et le volume dans la détente d'un gaz; ils s'en sont également servi en hydraulique. Notons aussi qu'en économie quantitative, la loi de la demande désignée « marshallienne » est du même type que celle de Pareto. Il semble bien, d'ailleurs, qu'une telle représentation ne répond qu'exceptionnellement à une explication rationnelle des phénomènes, à moins que l'exposant α n'ait une valeur simple comme 1/2 ou un nombre entier. Cette formule n'est donc à retenir qu'à raison de son extrême simplicité qui en fait un commode instrument de description pour des ensembles numériques empruntés aux domaines les plus variés. Tel est vraisemblablement l'état d'esprit qui animait Pareto, car les imperfections de sa formule ne lui ont aucunement échappé. C'est

pour s'en affranchir qu'il s'est attaché à découvrir des formules donnant une meilleure approximation.

B. *La seconde approximation.* — Observant qu'à plus grande échelle la ligne représentative de la distribution des revenus, qui affecte à première vue un tracé rectiligne, épouse en réalité la forme d'une courbe qui présente une faible concavité vers l'axe des revenus, Pareto ajuste au tracé obtenu pour le Grand Duché d'Oldenbourg, en 1890, une expression de la forme :

$$\log. N(x) = \log. A - \alpha \log. (x + a) - \beta x.$$

En plus des constantes α et A qui figurent dans l'expression simplifiée, cette dernière formule comporte donc l'emploi de deux nouvelles constantes a et β. Elle devait naturellement conduire à une description beaucoup plus précise des faits observés. En remontant des logarithmes décimaux aux arguments eux-mêmes, cette formule donne pour $N(x)$ l'expression ci-après, qui traduit la seconde loi de Pareto :

$$N(x) = \frac{A}{(x + a)^{\alpha}} \cdot 10^{-\beta x},$$

Pour le Grand Duché d'Oldenbourg, l'exposant α est égal à 1,465, tandis que β atteint seulement la valeur 0,0000274. Pareto vérifie bien qu'avec cette nouvelle formule les valeurs calculées pour $N(x)$ s'ajustent beaucoup mieux sur les valeurs observées qu'avec la première approximation. Il estimait d'ailleurs qu'à moins d'une courbure déjà très marquée pour la représentation en diagramme logarithmique, la précision obtenue avec la seconde formule excédait la limite de l'erreur à craindre en raison de l'incertitude affectant les données. Il en résulte qu'on peut le plus souvent se contenter soit de la formule simplifiée, soit de la formule suivante, qui présente l'avantage de conserver un sens pour de très faibles revenus :

$$N(x) = \frac{A}{(x + a)^{\alpha}}.$$

Il est essentiel de noter, au sujet des lois représentant la distribution des revenus, qu'en cette matière il faut toujours compter sur des fraudes importantes qui altèrent sensiblement les valeurs déclarées vis-à-vis des valeurs effectives. A l'occasion des nombreuses recherches qu'il a effectuées à ce sujet, M. le baron Mourre s'est efforcé de réfuter certaines critiques

adressées à la loi simplifiée de Pareto, notamment par divers auteurs américains. Il a même établi, en se fondant sur les données empruntées à la Prusse et à la Saxe, que cette loi simplifiée pouvait convenir encore pour des revenus très réduits. Il en a conclu — cette opinion nous paraît en effet soutenable — que la formule de Pareto suffisait dans la plupart des cas et devait être préférée en raison des incomparables facilités qu'elle procure.

Avant même de pousser plus à fond l'exploitation des premiers résultats obtenus, Pareto en induisait déjà que la tendance des revenus à se grouper suivant une certaine loi tenait essentiellement à la nature même des hommes. Mesurant l'intérêt que présenterait la comparaison de la période actuelle avec le passé, il estimait toutefois que semblable recherche n'aurait chance d'aboutir que si l'on disposait de statistiques suffisamment précises, embrassant les revenus dans leur ensemble. Il établissait à ce propos des distinctions entre les éléments recensés, la richesse mobilière, par exemple, ne se répartissant pas comme la richesse foncière.

II. — Applications aux phénomènes de caractère collectif.

Lorsqu'on se propose d'étudier le comportement de collectivités comme les populations humaines ou autres, il est nécessaire de connaître non seulement les données d'ordre collectif, mais aussi leurs lois de distribution. En démographie, par exemple, il ne suffit pas de connaître l'effectif d'une population, mais également sa composition par âge; une notion telle que le potentiel démographique repose essentiellement sur ces exigences. Ainsi en est-il de la matière économique : la puissance industrielle d'un pays dépend à la fois des éléments globaux relatifs à chaque branche particulière et de la manière dont ces éléments se distribuent parmi l'ensemble des entreprises. De même, le revenu par tête, quotient du revenu global par le nombre d'habitants, ne constitue qu'un élément d'information très insuffisant. Aussi doit-il être complété par la loi de distribution des revenus, si l'on veut tirer un bon parti des données en cause. Nous allons successivement nous attacher à l'aspect théorique et aux applications pratiques de cette remarque préliminaire.

1. Applications d'ordre théorique. — La tendance qui se manifeste couramment aujourd'hui en économique est la recherche de rapports quantitatifs entre les éléments observés sur le marché. Pour être menées à bien, de telles recherches doivent nécessairement reposer sur de solides bases théoriques. Or, celles-ci font toujours appel à l'introspection. Elles ne peuvent, en conséquence, porter que sur des éléments de nature individuelle. Pour nous en tenir à un exemple, les phénomènes de consommation ne peuvent avoir pour support que la théorie des choix, c'est-à-dire un édifice de caractère strictement individuel.

Or, toute consommation individuelle est liée au système des prix, qui est de nature collective, d'une part, et au revenu de chaque consommateur, d'autre part. La consommation totale ou « demande collective » met donc en jeu la loi de distribution des revenus individuels, qui constitue de la sorte l'indispensable intermédiaire entre le phénomène individuel et le phénomène collectif. A moins d'aborder immédiatement le phénomène collectif, ce que nous écartons pour notre part, nous ne pouvons passer du domaine individuel au domaine collectif qu'en utilisant ce pont que constitue la loi de distribution des revenus individuels.

En donnant par avance à ses continuateurs le moyen de franchir cette importante étape, Vilfredo Pareto a puissamment contribué au développement de la recherche économétrique. D'autres auteurs avaient d'ailleurs pressenti l'influence des caractères généraux de la distribution des revenus sur l'évolution économique : nous y trouvons déjà plus que des allusions dans le premier mémoire de Jules Dupuit sur l'utilité; de son côté, Marshall s'est fort bien rendu compte aussi du lien étroit qui unissait les deux ordres de questions. En résumé, toute étude systématique et rationnelle des phénomènes réellement observables à partir d'éléments empruntés à l'introspection implique la connaissance de la distribution des revenus qui revêt, de ce fait, une importance que nul ne songe d'ailleurs à contester.

2. Applications concrètes. — Outre les applications reposant sur la mise en œuvre des théories, il est un domaine important où la connaissance de la distribution des revenus s'avère égale-

ment indispensable : nous voulons parler de la matière fiscale, dont Pareto s'est d'ailleurs lui-même saisi, dès 1896, dans le recueil publié à Lausanne par la Faculté de droit. Le but qu'il s'assigne est simple et clairement défini : établir un impôt progressif équivalent à un impôt proportionnel de taux donné. Si la solution de ce problème n'est pas strictement déterminée lorsqu'on ne s'impose pas d'autres conditions, elle exige, en tout cas, la connaissance de la distribution des revenus individuels et sa seule recherche au moyen de cette loi comporte d'inappréciables enseignements pour la matière fiscale.

L'impôt progressif est trop généralisé de nos jours pour qu'il y ait lieu d'insister sur ce genre d'application. Mais nous ne sommes pas certains que les agents des administrations fiscales soient pleinement convaincus du rôle que joue en ce domaine la loi de distribution des revenus individuels en dépit des erreurs systématiques imputables à la fraude.

III. — Aspect social de la répartition.

Que la loi suivant laquelle se répartissent les revenus individuels soit un phénomène social de la plus haute importance, c'est là une affirmation qui n'est pas nouvelle. On peut même soutenir que les politiques et les sociologues se sont toujours préoccupés beaucoup plus de cette répartition que des sommes à répartir, tant il est vrai que l'appréciation de notre bien-être matériel ne peut être faite que par comparaison avec celui des autres. Aussi, la loi de distribution des revenus, ses caractères généraux, le degré de concentration qu'elle permet d'exprimer, ses modifications au cours du temps, ont-ils particulièrement retenu l'attention de tous ceux qu'attire, parfois même passionne, l'aspect social des phénomènes économiques.

Nous rappellerons d'abord succinctement les réflexions de Pareto à ce sujet; nous arriverons ensuite aux méthodes suggérées pour apprécier numériquement le degré de concentration des revenus ou plus généralement d'un caractère lié à une loi de distribution.

1. Pareto et l'aspect social de la distribution des revenus. — C'est surtout dans *Les systèmes socialistes* que Pareto s'étend sur les considérations sociales qui sont liées à la distribution

des revenus. De ces développements il faut, à notre sens, retenir surtout :

— en premier lieu, ceux qui traitent des causes en suggérant une véritable théorie de la constitution des élites;

— en second lieu, ceux qui ont trait aux conséquences sociales de la forme précise que revêt la loi de distribution.

A. — S'attardant à la forme en toupie de la surface des revenus, Pareto va droit au sujet en s'efforçant de trouver une cause à cette forme de distribution. Voici comment il s'exprime à cet égard dans *Les systèmes socialistes* : « La forme de la courbe n'est pas due au hasard, cela est certain. Elle dépend probablement de la distribution des caractères physiologiques et psychologiques des hommes. D'autre part, on peut, en partie, la rattacher aux théories de l'économie pure, c'est-à-dire aux choix des hommes (ces choix sont précisément en rapport avec les caractères physiologiques et psychologiques) et aux obstacles que rencontre la production. » Nous reviendrons plus tard sur cette recherche des causes, en exposant succinctement les travaux récents de M. Fréchet. Disons simplement que l'idée avait déjà été reprise par Liesse, qui, dans son ouvrage sur la statistique, écrit ce qui suit : « La loi de l'offre et de la demande, en effet, ne connaît pas de race, de climats et de latitudes. Elle établit l'équilibre plus ou moins rapidement, mais inéluctablement, entre les différents éléments constitutifs ou dérivés de l'activité humaine. C'est elle qui opère le classement de ces éléments sans trêve et sans arrêt, parce qu'elle est, en mécanique sociale, la loi du mouvement. Mais la quantité et l'état de ces éléments sont-ils, eux aussi, le résultat du hasard ? Il est à penser que non. Tout nous fait entrevoir, au contraire, que, dans les profondeurs les plus obscures de la psychologie du monde social, où s'entremêlent, en un réseau toujours mouvant et en apparence inextricable, l'action et les réactions des besoins, des intérêts, des passions et des fantaisies de l'homme, il est des lois d'ordre naturel qui apportent la puissance de leur direction. Les revenus se classent, malgré tout, dans un ordre et, à peu près, dans des proportions semblables; il faut donc que les qualités requises pour acquérir ces revenus soient distribuées d'une certaine façon entre les hommes des différentes sociétés. Nous avons vu, à cet égard, que la courbe des revenus tendait à se rapprocher beaucoup de la

courbe des aptitudes de Francis Galton. Il y a là une tendance curieuse, bien de nature à attirer l'attention de tous ceux qui s'intéressent aux problèmes philosophiques. »

Pareto insiste particulièrement sur la stabilité de la forme revêtue par la courbe de distribution des revenus. Il s'étend aussi longuement sur le fait que les situatians respectives des sujets composant la population se modifient constamment sous l'influence des altérations qui se produisent dans la répartition des qualités génératrices de ces revenus. Ces considérations le conduisent à exposer ses vues relatives au renouvellement des élites; nous n'insisterons pas sur le rôle primordial qu'il attribue à la classe paysanne et nous nous bornerons à citer ce passage qui, à notre sens, conserve encore toute sa valeur aujourd'hui : « Un simple retard dans cette circulation peut avoir pour effet d'augmenter considérablement le nombre d'éléments dégénérés que renferment les classes qui possèdent le pouvoir et d'augmenter, d'autre part, le nombre d'éléments de qualité supérieure que renferment les classes sujettes. En ce cas, l'équilibre social devient instable; le moindre choc, qu'il vienne de l'extérieur ou de l'intérieur, le détruit. Une conquête ou une révolution viennent tout bouleverser, porter au pouvoir une nouvelle élite et établir un nouvel équilibre qui demeurera stable pendant un temps plus ou moins long. »

B. — La forme précise de la distribution des revenus permet à Pareto de faire promptement justice de certaines illusions. Prenant pour base la répartition des revenus en Prusse, pour l'année 1890, il démontre le peu d'importance des gains que réaliseraient les plus déshérités si le revenu global était réparti en parts égales. Il en conclut : « On voit quelle est l'illusion des personnes qui s'imaginent qu'on peut grandement améliorer la condition des pauvres en leur distribuant la fortune des riches. »

Il souligne par ailleurs les perturbations qu'une telle redistribution risquerait d'apporter au rythme de la production. En bonne logique, ces arguments sont inattaquables; mais, comme nous l'avons indiqué au début de ce chapitre, cet aspect social de la répartition met surtout en jeu des réflexes d'ordre sentimental. Pareto ne s'y est d'ailleurs pas trompé, car il a maintes fois donné la préférence à des solutions économiques

ment contestables mais susceptibles de réduire l'inégalité des revenus.

2. La concentration des revenus et de la fortune. — Si, dans les discussions relatives à la répartition des revenus ou des fortunes, il est souvent fait appel à leur concentration et aux changements qui affectent cette grandeur, il s'en faut que l'accord soit établi sur le sens qu'il convient d'attribuer à cette notion, et à plus forte raison sur la manière d'en apprécier numériquement la valeur. Les travaux de Pareto et de ses continuateurs, qui ont abouti à des expressions mathématiques, ont précisément fourni l'occasion de jeter quelque clarté sur cette notion et ont même procuré le moyen de mesurer le degré de concentration. Nous ne pouvons qu'effleurer ce sujet, qui entraînerait facilement à des développements hors de proportion avec le cadre de cet article.

A. — Pareto définit comme il suit l'inégalité des revenus : soit $N(x)$ le nombre de personnes ayant un revenu supérieur à x, soit $N(h)$ celui des personnes ayant un revenu supérieur au revenu minimum, c'est-à-dire le nombre total des contribuables. Selon Pareto, l'inégalité des revenus diminuera lorsqu'augmentera le rapport :

$$u(x) = \frac{N(h)}{N(x)}.$$

D'après la loi simplifiée, ce rapport a pour expression :

$$u(x) = \frac{h^\alpha}{x^\alpha},$$

h étant inférieur à x par hypothèse, $u(x)$ croît lorsque α décroît. Pareto en concluait que l'inégalité des revenus variait dans le même sens que α.

Il est facile de constater, comme l'ont fait certains auteurs, en particulier Benini, Brescani et Young, que le raisonnement de Pareto est fort contestable. Il l'a d'ailleurs reconnu lui-même en notant que l'on se rapprocherait de l'égalité aussi bien si les riches devenaient pauvres que si les pauvres devenaient riches. En fait, la conception courante est somme toute plausible; l'inégalité ne se borne pas à considérer, comme l'a fait Pareto, le nombre de personnes possédant un revenu égal ou supérieur à un revenu déterminé, mais elle tient compte à la fois de leur nombre et de la fortune détenue par chacune d'elles.

Sur ce point particulier, les vues de Pareto ont dû être réformées par la suite. Les travaux de MM. Gini, Mourre, Gibrat et Fréchet ont établi sans conteste possible que l'inégalité des revenus variait non pas dans le même sens que l'exposant α, caractéristique de la distribution, mais en sens inverse.

M. Fréchet a, d'autre part, posé en principe que, contrairement aux suggestions de Pareto, la définition de l'indice d'inégalité des revenus devait être indépendante de la forme particulière choisie pour exprimer la loi de distribution; il a proposé en exemple la méthode utilisée, dès 1900, par l'ingénieur Herzen, qui consistait à prendre comme définition, pour l'indice d'inégalité des revenus, le rapport $\frac{r'' - r'}{r}$, dans lequel r désigne le revenu moyen, r' la moyenne des revenus inférieurs à r, et r'' la moyenne des revenus supérieurs à r.

En dehors même du choix judicieux de l'indice d'inégalité, sa mise en œuvre se heurte à de sérieuses difficultés par suite de l'ignorance où nous sommes des caractères de la distribution pour les revenus inférieurs au revenu imposable. M. Mourre a toutefois observé, en s'appuyant sur les données relatives à la Prusse et à la Saxe, que la loi simplifiée de Pareto convenait encore dans ces deux pays pour la zone de très faibles revenus. Ce point de vue paraît bien confirmé par les constatations faites en Suède, où cette formule a été employée pour apprécier numériquement la tendance au nivellement des revenus qui s'est manifestée dans ce pays depuis quelques décades.

B. — M. Gini a largement dépassé les préoccupations inhérentes à la recherche d'un indice d'inégalité en proposant une définition générale pour ce qu'il appelle *indice de concentration*, relatif à la distribution d'une grandeur par rapport à un certain caractère. Sa méthode est la suivante : en supposant la suite $\acute{a}$, croissante, et en désignant par n le nombre total des éléments compris dans la suite, nous avons, en considérant, d'autre part, les m derniers éléments de la suite :

$$\frac{a_1 + a_2 + \cdots + a_n}{n} < \frac{a_{n-m+1} + a_{n-m+2} + \cdots + a_n}{m},$$

et, par conséquent :

$$\frac{u_v + \cdots + 1 + u - u_v}{a_1 + a_2 + \cdots + a_n} > \frac{m}{n}.$$

La concentration du caractère sera d'autant plus grande que sera plus élevé le rapport entre le premier et le second nombre de cette inégalité. Le problème consiste donc à obtenir entre ces deux membres une relation qui soit indépendante de m et qui ne fasse intervenir qu'une seule constante, précisément utilisée comme indice de concentration.

M. Gini propose, à titre d'exemple, l'exposant δ, qui satisfait à la relation :

$$\left(\frac{a_{n-m+1}+a_{n-m+2}+\cdots+a_n}{a_1+a_2+\cdots+a_n}\right)^{\delta}=\frac{m}{n}.$$

En appliquant cette méthode à la distribution des revenus et en admettant que celle-ci obéisse à la formule simplifiée de Pareto, M. Gini obtient pour l'indice de concentration ou d'inégalité la valeur :

$$\delta=\frac{\alpha}{\alpha-1}.$$

Cette expression, qui conserve toujours un sens pour les valeurs de $\alpha > 1$, peut être interprétée comme exprimant le rapport $\frac{R(x)}{xN(x)}$, dans lequel $R(x)$ désigne la masse des revenus égaux ou supérieurs à x. Comme nous l'avons déjà noté en d'autres pages, M. Fréchet était parvenu à la même expression en partant de considérations assez éloignées de celles qui ont été utilisées par M. Gini. On peut observer que le rapport de concentration δ varie dans le même sens que l'inverse $\frac{1}{\alpha}$ de l'exposant α, ce qui confirme la position prise par les continuateurs de Pareto en opposition sur ce point avec leur devancier.

Si l'indice de concentration proposé par M. Gini constitue sans aucun doute l'aboutissement de recherches conduites avec infiniment de maîtrise, et si le sens économique de cet indice est parfaitement clair lorsqu'il s'agit de la distribution des revenus ou des fortunes, il serait toutefois excessif de le considérer comme seul susceptible d'être employé à cet usage. Sur ce point, nous partageons l'opinion de M. Fréchet, qui pose en principe que tout indice d'inégalité n'est défini qu'à une fonction croissante près.

M. Gibrat, qui s'est lui-même servi d'un autre indice lié à la formule de distribution qu'il a choisie, paraît bien avoir

démontré la grande stabilité qu'avait l'inégalité des revenus au cours du temps. Mais, là encore, il faut compter avec l'imperfection des données statistiques; il est probable aussi que la généralisation d'une forte progressivité des impôts frappant les revenus et les successions modifie nos vues à cet égard. C'est ce qui semble résulter, en particulier, des constatations faites en Suède.

IV. — Introduction a l'économie quantitative et aux recherches d'ordre économétrique.

Outre les résultats et applications qui viennent d'être rappelées, les découvertes de Pareto concernant la distribution des revenus ont, à notre avis, une grande portée scientifique en ce sens qu'elles ont ouvert la voie à l'économie quantitative et aux recherches d'ordre économétrique.

Pour apprécier à sa juste valeur ce caractère novateur des travaux effectués par Vilfredo Pareto dans le domaine de la distribution des revenus, il faut bien se pénétrer de l'état d'esprit qui régnait alors parmi les économistes mathématiciens : qu'il s'agisse de précurseurs comme Cournot, Dupuit, Jevons, ou de contemporains tels que Walras qui ont édifié, concurremment avec Pareto, la théorie de l'équilibre économique, aucun d'entre eux ne se propose d'aboutir à la détermination d'éléments numériques. L'usage des mathématiques ne constitue à leurs yeux qu'un mode d'expression particulièrement commode. Tel est le langage qu'ont tenu ces divers auteurs; Walras, en particulier, s'est montré fort explicite sur ce point, bien qu'en maints passages de ses œuvres il entrevoie, comme l'avait déjà fait Cournot, la possibilité de recourir aux dénombrements statistiques pour appliquer les théories de l'économie pure.

Pareto n'a pas fait exception à cette ligne de conduite. Les exposés qu'il a consacrés à l'équilibre économique ne font, eux aussi, intervenir que des fonctions de nature indéterminée, simplement assujetties à des conditions très générales comme la continuité, la croissance monotone et la dérivabilité. Ses recherches sur la distribution des revenus et les résultats précis qu'il a obtenus en cette matière paraissent donc bien occuper une place à part dans son œuvre, puisqu'ils se traduisent en formules définies et font intervenir des coefficients susceptibles

de détermination numérique. Aussi ne nous semble-t-il pas excessif de soutenir que Pareto fit œuvre de pionnier en économie quantitative et qu'il fut même, à proprement parler, économètre avant la lettre.

Il n'existe pas, en effet, de différence fondamentale entre le procédé qu'utilisa Vilfredo Pareto pour découvrir sa loi de distribution et ceux que nous employons aujourd'hui pour exprimer des lois de demandes et calculer des coefficients d'élasticité : rassemblement d'un matériel statistique et recherche d'une formule d'ajustement adapté aux résultats de l'observation et aussi simple que possible. Le résultat obtenu est alors exprimé par une loi mathématique impliquant la mise en œuvre de coefficients caractéristiques propres à déceler, sinon des invariances absolues, du moins des régularités comparables à celles de la biométrie et assez répandues aujourd'hui en sociologie.

Pareto ne s'en est pas d'ailleurs tenu au simple énoncé de résultats cependant fort précieux, puisqu'il s'est appliqué à découvrir la cause des régularités observées, allant même jusqu'au cœur du sujet en suggérant de rattacher la distribution des revenus à celle des qualités conférant le succès dans l'action économique. Il ne restait donc — et ce fut l'œuvre de ses continuateurs — qu'à perfectionner les premiers résultats et surtout à proposer de nouvelles explications rationnelles permettant d'établir un lien entre la distribution des grandeurs économiques et leurs causes d'inégalité. C'est à l'exposé succinct de ces tentatives que nous allons maintenant nous attacher.

V. — L'ŒUVRE DES CONTINUATEURS.

A plusieurs reprises, nous avons insisté sur l'imprécision des résultats donnés par la formule de Pareto, imprécision qui ne lui a pas échappé, puisqu'il a éprouvé lui-même le besoin de suggérer une seconde formule donnant une meilleure approximation. C'est sur l'amélioration de ces résultats, et par conséquent sur la recherche des formules mieux appropriées à la description du phénomène étudié, qu'ont principalement porté les efforts déployés par les continuateurs de Pareto. Plus récemment, s'est toutefois affirmée la volonté de faire progresser aussi l'explication en rattachant la distribution des revenus à une

théorie sur la répartition des dons physiques et mentaux parmi les hommes appartenant à un même groupe social. Nous examinerons successivement ces deux ordres de recherches.

1. LES AMÉLIORATIONS APPORTÉES A LA LOI DE DISTRIBUTION. — Si la loi simplifiée de Pareto présente l'avantage de ne faire intervenir qu'un seul coefficient caractéristique, en l'espèce l'exposant α, et de se prêter ainsi très commodément aux comparaisons entre époques ou pays différents, nous savons qu'en revanche elle ne fournit qu'une approximation grossière pour les grands et surtout les faibles revenus; pour ceux-ci, elle se révèle même impuissante à en décrire la distribution, puisqu'elle ne comporte pas ce maximum de fréquence accusé par les faits.

Toute amélioration de la formule paraît donc impliquer *a priori* le choix d'un type engageant un nombre plus élevé de paramètres. C'est à cette préoccupation que répond la seconde formule proposée par Vilfredo Pareto; cette seconde formule demeure toutefois impropre à décrire une surface de revenus affectant la forme d'une toupie et traduisant l'existence d'un maximum de fréquence. Aussi les continuateurs de Pareto ont-ils été naturellement conduits à rechercher des expressions beaucoup moins simples. Nous savons que, mathématiquement, le problème comporte toujours des solutions, mais la difficulté est de n'introduire que des constantes *susceptibles d'interprétation économique.*

Parmi les tentatives effectuées dans cette voie, nous retiendrons celles de M. Luigi Amoroso, qui nous paraissent le mieux répondre à ce double souci de précision et de valeur interprétative. La formule proposée par ce dernier auteur pour exprimer la fréquence du revenu, si l'on pose exp. $x = e^x$, est :

$$y = c\,(x - h)^{\frac{p-s}{s}}\; exp\left[-\gamma\,(x - h)^{\frac{1}{s}}\right].$$

Cette formule fait intervenir cinq constantes, dont quatre, c, h, , p, sont positives, et la cinquième, s, de signe non défini *a priori*. En introduisant les logarithmes des deux membres, l'expression de la fréquence devient :

$$\log y = \alpha + \beta \log (x\text{-}h) - \gamma\,(x\text{-}h)^{\varepsilon},$$

en ayant posé :

$$\begin{cases} \alpha = \log c \\ \beta = \dfrac{p - s}{s} \\ \varepsilon = \dfrac{1}{s}. \end{cases}$$

Cette expression logarithmique permet de mettre en évidence la filiation avec les premiers travaux de Pareto, observation faite cependant qu'il est question ici de fréquence pour le revenu x, alors que Pareto exprimait le nombre des détenteurs d'un revenu au moins égal à x, c'est-à-dire l'intégrale de cette fréquence.

M. Amoroso précise d'ailleurs que si, dans la formule précédente, on donne à s la valeur 1, on retrouve la seconde approximation de Pareto. Il établit également que, suivant les valeurs respectives des constantes, on peut obtenir une section de la pyramide, ou une section de la toupie. Quant au sens économique des constantes, s'il n'apparaît pas directement ici, du moins peut-il être rattaché assez simplement aux données caractéristiques de la distribution. M. Amoroso les dénombre ainsi qu'il suit :

$$\begin{cases} h = \text{revenu minimum,} \\ m = \text{revenu moyen,} \\ n = \text{population,} \\ q = \text{indice de concentration des détenteurs de revenus,} \\ r = \text{rapport de concentration des revenus.} \end{cases}$$

Ce sont les « constantes fondamentales » de la courbe des revenus. L'analyse des conditions et des circonstances relatives à leurs variations au cours du temps permet d'étudier systématiquement les lois afférentes au renouvellement des élites.

2. Les tentatives d'explication rationnelle. — Si la statistique permet de tout décrire, elle ne peut généralement pas expliquer. Aussi bien est-ce toujours à une théorie qu'il faut recourir lorsqu'on en arrive à cette phase de la recherche scientifique. En matière de revenus, bien des tentatives ont été faites dans cette voie, à commencer par Vilfredo Pareto lui-même. A sa suite, d'autres auteurs, Cantelli et Vinci notamment, ont fait appel au calcul des probabilités pour justifier certaines

formules. De son côté, M. Amoroso a proposé, pour la formule de M. Gibrat, une explication qui apparente le phénomène à la propagation des ondes calorifiques. Nous ne retiendrons ici que la théorie de M. Gibrat sur l'effet proportionnel et les travaux plus récents de M. Maurice Fréchet.

A. — La formule proposée par M. Gibrat — qui avait d'ailleurs été suggérée, pour d'autres distributions statistiques, par Mac Allister — n'est autre que la seconde loi de Laplace, souvent désignée improprement loi de Gauss,

$$y = \frac{1}{\sqrt{\pi}} e^{-z^2}.$$

Dans cette formule, l'argument z est lié au revenu x par l'équation :

$$z = a \log (x - x_0) + b,$$

où y est le rapport du nombre de personnes ayant un revenu déterminé au nombre total de possesseurs de revenus; x_0 représente le revenu minimum. a et b sont deux constantes; a joue dans cette formule un rôle analogue à celui de α dans l'équation de Pareto : quand a décroît, l'inégalité augmente; mais le paramètre b n'est pas susceptible d'interprétation économique.

Cette formule donne des résultats beaucoup plus exacts que celle de Pareto; elle s'applique très bien aux cas où l'équation de Pareto ne donne que des résultats insuffisamment approchés, en particulier aux successions. En outre, son champ d'application est très large : elle s'étend à des répartitions variées en dehors des domaines de l'économie politique. Elle a donné des résultats remarquables dans certains problèmes de sciences physiques et naturelles, pouvant être considérés comme liés à des phénomènes statistiques.

Mais, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, M. Gibrat ne s'est pas contenté d'obtenir une représentation plus satisfaisante des faits observés. Comme tant d'autres chercheurs, il s'est efforcé de découvrir une explication logique ou, plus précisément, de rattacher sa formule de distribution à une théorie. Il a repris à cet effet le raisonnement invoqué par l'astronome Captain; mais il a substitué aux variations absolues des grandeurs considérées leurs variations relatives, ou, en langage mathématique, les différentielles logarithmiques aux différentielles ordinaires, ce qui explique l'introduction d'une échelle logarithmique dans

sa formule représentative de la distribution. Ce recours systématique aux variations relatives a été désigné, par M. Gibrat, *Loi de l'effet proportionnel*. Le succès de cette transformation n'est pas pour nous étonner, car, dans nombre de problèmes économiques ou statistiques, c'est la variation relative et non la variation absolue qui constitue la grandeur vraiment caractéristique du phénomène.

B. — M. Fréchet, qui depuis fort longtemps s'est préoccupé d'aboutir à des formules précises pour la distribution des revenus, s'est également appliqué à concevoir une théorie permettant d'expliquer les faits observés. Voici, brièvement résumés, les raisonnements auxquels il a fait appel : au lieu de s'en tenir à une description statistique de l'ensemble constitué par les revenus individuels d'une population, M. Fréchet propose de recourir à une véritable théorie qui met en jeu les dons, avantages ou facultés de toutes sortes, permettant aux divers sujets d'obtenir des revenus de niveau différent. Il suggère, à cet effet, deux méthodes :

a) Méthode utilisant les jeux de hasard à titre de modèles . Il s'agit d'obtenir une loi de distribution des revenus qui invoque simplement les lois du hasard. Pour ce faire, on peut considérer une urne contenant autant de boules que de sujets et convenir qu'un tirage d'un certain nom constitue un événement favorable à l'accroissement du revenu réalisé par ce sujet. L'application de cette méthode peut être elle-même effectuée selon deux procédés :

a_1) Chaque boule tirée est remise dans l'urne, mais on tient compte de l'augmentation des chances d'accroissement que comporte l'existence d'un revenu déjà élevé en définissant une loi de variation du revenu plus rapidement croissante que le nombre de tirages favorables;

a_2) On admet que le revenu demeure proportionnel au nombre de tirages favorables, mais on replace dans l'urne toute boule déjà tirée en y ajoutant des boules de même nom en nombre croissant avec celui des tirages.

L'application de cette méthode permet de retrouver les lois connues de distribution des revenus comme celles de Pareto et de Gibrat, en les rattachant à une forme particulière de liaison

entre le revenu et le nombre correspondant de tirages favorables. Inversement, l'observation statistique offre la possibilité de définir la liaison en cause sans recourir à une loi de distribution des revenus répondant à un schéma déterminé.

b) Méthode liant le revenu à certaines qualités du sujet : Cette méthode pose, en principe, que le revenu d'un sujet déterminé dépend des particularités qui lui sont propres : situation de famille, dons mentaux et physiques, caractère, et autres. La connaissance de la manière suivant laquelle se distribuent ces particularités au sein de la population permet d'obtenir la loi de distribution des revenus.

La liaison entre le revenu et les caractères individuels peut être conçue de deux façons différentes :

b_1) Le revenu est déterminé lorsque chacun des caractères est connu, ce qui implique la possibilité de définir chacun des caractères par un nombre;

b_2) L'existence des caractères numériquement définis ne permet d'assigner qu'une probabilité à l'obtention d'un revenu déterminé.

Cette seconde méthode, qui est évidemment plus malaisée à mettre en œuvre, paraît néanmoins se concilier beaucoup mieux que la première avec les conditions réelles de la vie en société. En se limitant à un nombre réduit de caractères et à une estimation sommaire de leurs valeurs numériques, l'application de cette seconde méthode a donné le moyen d'obtenir des lois de distribution peu différentes des lois déjà connues.

Ce simple exposé permet néanmoins d'apprécier la souplesse de l'application conçue par M. Fréchet. En remontant à la source même, elle contribuera non seulement à perfectionner nos moyens d'investigations, mais encore à prévoir le sens de l'évolution susceptible d'affecter la répartition des revenus. Ces recherches constituent donc, à n'en pas douter, une étape importante vers une connaissance plus approfondie et plus sûre des phénomènes sociaux.

VI. — Conclusions.

Bien que les recherches de Pareto sur la distribution des revenus soient de moindre portée que ses contributions aux théories générales de l'économie et de la sociologie, elles n'en représentent pas moins un effort et des résultats qui doivent retenir notre attention, non seulement à cause de leurs conséquences théoriques et sociales, mais aussi parce qu'elles ont engagé la recherche dans une voie nouvelle et qu'elles constituent ainsi l'avant-garde des tendances contemporaines. A ce titre, les recherches dont il s'agit ont joué un rôle stimulant qui, dans le domaine de la sociologie — ou plus précisément de l'arithmétique sociale, comme disait Cournot —, peut être en quelque manière comparé à celui de l'astronomie dans le domaine des sciences exactes.

Les applications et théories qui ont été proposées par la suite sont elles-mêmes de nature à nous éclairer grandement sur ce chapitre important de l'économie que constitue la « formation des revenus », chapitre éclipsé jusqu'à présent par celui de la « formation des prix », mais à tout prendre également digne de solliciter la sagacité des chercheurs. Soyons donc reconnaissants à Pareto d'avoir porté son attention sur ce domaine d'investigations et d'y avoir imprimé sa forte empreinte.

René Roy.

II

LES COURBES D'INDIFFÉRENCE COLLECTIVE

1. — La courbe d'indifférence, qui est une des contributions les plus significatives de Pareto à l'économie moderne, n'est pas une invention de Pareto. Elle a fait son apparition, pour la première fois, en 1882, dans *Mathematical Psychics* d'Edgeworth; sans doute est-ce là que Pareto l'a trouvée. Il n'en demeure pas moins que nous sommes fondé à attacher ce concept au nom de Pareto plutôt qu'à celui d'Edgeworth; car ce qui chez celui-ci n'est guère plus qu'un procédé diagrammatique, sans grande signification économique, est devenu chez Pareto une base indépendante de la théorie des « goûts ». Je me propose dans ce texte de considérer l'une des conséquences de ce changement d'orientation.

Pour Edgeworth, l'individu représentatif avait une fonction d'utilité donnée; les courbes d'indifférence étaient simplement des relations fonctionnelles entre les quantités de biens d'égale utilité. Dans cette hypothèse, il semblait aisé de passer d'une fonction-utilité d'un individu à une fonction-utilité d'un groupe d'individus. On pouvait, dès lors, se figurer le groupe comme ayant des courbes d'indifférence collectives qui exprimaient de même les relations fonctionnelles entre les quantités de biens d'une égale utilité *pour le groupe*. Edgeworth a souvent utilisé de telles courbes, soit dans ses *Mathematical Psychics*, soit dans ses travaux postérieurs, comme sa théorie du commerce international[1].

Pour quiconque aborde le sujet du point de vue de Pareto, la conception d'une courbe d'indifférence collective paraît généralement inadmissible. Si l'utilité est une grandeur ordinale, les utilités de différents individus ne peuvent se comparer, et (*a fortiori*) ne peuvent se combiner. Il apparaît ainsi que la technique des courbes d'indifférence collectives, au moyen de laquelle Edgeworth avait obtenu certaines conclusions fort intéressantes (telles, par exemple, ses propositions bien connues sur la théo-

1. *Theory of International Trade, Papers relating to Political Economy*, vol. II.

rie des tarifs), ne peut être considérée comme valable, d'un point de vue strictement parétien. Est-ce vraiment le cas ?

Je me propose dans ces lignes de soutenir que, même dans la stricte hypothèse de Pareto, un certain emploi des courbes d'indifférence collective peut se justifier. Mais il faut les utiliser avec grande précaution, avec un soin bien plus attentif que celui dont a fait preuve Edgeworth ou, après lui, la plupart des utilisateurs de son procédé. Les résultats que l'on peut obtenir par leur usage — les résultats d'Edgeworth, par exemple — appellent de fortes réserves; mais sous les réserves qui s'imposent, ils ne sont pas sans validité.

2. — Pour simplifier et pour dégager les principes, considérons un groupe formé de deux individus seulement, disposant de deux biens seulement. Chaque individu a un ensemble donné de courbes d'indifférence — au sens habituel de Pareto. Les quantités de biens à la disposition du premier individu seront représentées par x_1 et y_1; les quantités de biens à la disposition du second individu, par x_2 et y_2. La quantité totale du premier bien disponible est $x_1 + x_2$, que nous désignerons par X; le total $y_1 + y_2$ sera de même noté par Y. Les courbes d'indifférence collective, si elles existent, se présenteront sous forme de relations entre X et Y.

Partons d'une situation initiale où les quantités des deux biens à la disposition de chaque individu sont données. Les quantités initiales de X et de Y sont dès lors données, elles aussi. Mais si X et Y sont réparties entre les deux individus de manière arbitraire, il n'y a aucune raison pour qu'ils se trouvent aussi satisfaits que possible en dehors de toute modification du total des quantités disponibles (soit X et Y). Si nous partons d'une distribution arbitraire, des échanges entre les deux sujets seront habituellement possibles, qui tourneraient à l'avantage des deux parties. Dans le cas où ils se trouvent situés sur la « courbe du contrat » (au sens d'Edgeworth), et dans ce cas seulement, de telle sorte que leurs taux marginaux de substitution relatifs aux deux biens sont égaux, les sujets se trouvent, chacun en ce qui le concerne, dans une situation aussi favorable qu'ils peuvent l'être sans modification des quantités totales à leur commune disposition. Nous avons à supposer que les quantités initiales sont réparties *d'une manière*

optima avant de pouvoir commencer à dire quoi que ce soit sur l' « utilité » des variations des quantités totales disponibles.

La condition d'après laquelle les quantités initiales sont réparties d'une manière optima ne définit pas complètement la répartition entre les deux individus. Un mouvement *sur* la courbe du contrat est encore possible. Mais un tel mouvement place l'un des individus dans une situation préférable; l'autre dans une situation moins bonne. Ce sont les seules occasions d'échange avantageuses pour les deux parties qui doivent être déjà épuisées dans la situation optima.

3. — Si nous supposons que nous partons d'une position initiale dans laquelle aucun nouveau gain ne peut être obtenu d'un « échange interne » de ce type, nous pouvons alors passer à la considération d'un accroissement de gain résultant d'un « échange externe » qui affecterait les quantités totales (X et Y) disponibles pour le groupe. Supposons que par certain re-arrangement de production, ou par le commerce avec une « nation étrangère », Y puisse être augmenté jusq'à $Y+dY$ sous réserve d'une réduction de X à $X - dX$. Il est, dès lors, tout naturel de se poser la question : ces quantités peuvent-elles être réparties entre les deux individus de telle sorte que chacun se trouve aussi bien qu'auparavant ?

Supposons que la réduction de X soit répartie entre les deux sujets d'une manière particulière, de telle sorte que le premier individu perde dx_1 et le second dx_2 (avec $dx_1+dx_2=dX$). Ainsi, nous savons, par référence aux courbes d'indifférence données des individus, que le premier individu demandera une quantité dy_1 en vue de le dédommager de sa perte, tandis que le second réclamera une quantité dy_2. Donc, si tous deux se trouvent aussi bien que précédemment, l'offre de Y doit augmenter d'une quantité dY $(=dy_1+dy_2)$. dY est déterminé à partir des courbes d'indifférence individuelles (dans la forme parétienne); nous avons ainsi montré qu'un accroissement dY pour le groupe est nécessaire pour compenser pour le groupe la perte dX.

Mais si cette quantité particulière de Y nécessaire pour compenser la perte en X a pu être déterminée, c'est grâce à l'hypothèse d'après laquelle le sacrifice a été divisé entre les deux individus d'une manière particulière. Si le sacrifice avait été différemment réparti, nous aurions trouvé (en principe) une

quantité différente de Y, destinée à compenser la perte. Mais il ne peut y avoir d'autres distributions possibles de sacrifice qui rendrait inutile de donner en compensation aucune grandeur de Y. Nous pouvons donc définir, sans ambiguïté, le montant de Y nécessaire pour compenser le groupe d'une perte donnée de X comme la quantité *minima* de Y qui est nécessaire pour la compensation — la compensation nécessaire lorsque le sacrifice a été réparti de manière à rendre minima la compensation.

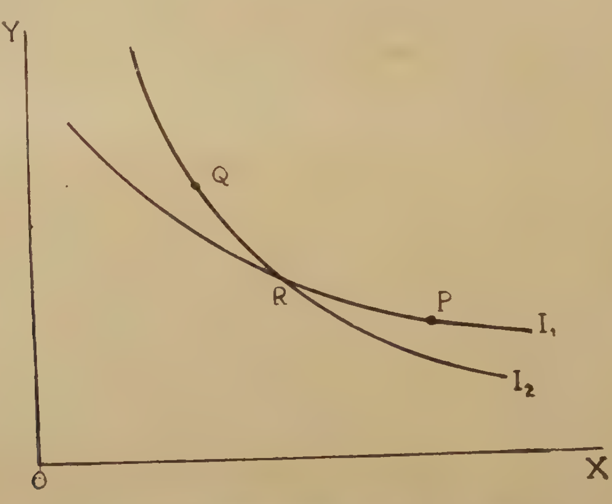
Pour toute perte donnée de X, une compensation (dY) peut être définie dans ce sens, et de la sorte il est possible de dresser une courbe d'indifférence *collective*. Cette courbe d'indifférence collective est fondée sur l'hypothèse que les quantités initiales ont été distribuées d'une manière optima, dans le sens défini plus haut; une fois que la variation s'est produite, les quantités doivent encore être réparties de la manière optima. Mais il ne suffit pas qu'elles soient encore réparties d'une manière optima dans la nouvelle position; la répartition entre des individus doit être *la même* dans la nouvelle situation que dans l'ancienne; chaque individu doit être aussi bien qu'auparavant.

4. — Il apparaît ainsi que l'on peut tracer la courbe d'indifférence collective seulement en référence à une particulière situation initiale; et ceci limite considérablement ses applications. On peut penser à une courbe d'indifférence individuelle comme à un membre d'une « famille » de courbes analogues. On peut fortement douter dans quelle mesure il est permis de penser à une courbe collective comme à un membre d'une famille. Elle échange la sociabilité de la collectivité pour un grave isolement dans l'autre sens !

La courbe d'indifférence collective distingue simplement les collections de biens qui, si elles étaient à la disposition du groupe, suffiraient à rendre chaque individu dans le groupe aussi satisfait qu'il était initialement et celles qui n'y suffiraient pas. Elle ne fait pas davantage.

La plupart des propriétés des courbes d'indifférence individuelles sont dérivées de leur appartenance à des familles, et en particulier de la règle que deux courbes qui appartiennent à la même famille ne peuvent jamais se couper. Aucun principe tel que celui-ci ne peut exister dans le cas de courbes d'indifférence collectives. En effet, il est très facile d'imaginer des cas de

courbes que l'on pourrait supposer appartenir à la même famille, et qui, néanmoins, se coupent. Considérons l'important exemple suivant.



Faisons partir notre groupe au point P. La courbe I_1 qui passe par P, est une courbe collective d'indifférence basée sur P, telle que nous l'avons définie. Le fait que le point Q est situé à la droite de I_1 montre que les pertes en X, et les gains en Y, lorsque le groupe passe de P à Q, pourraient être distribués de manière à n'empirer la situation d'aucun membre du groupe et à améliorer celle de quelques-uns. Supposons qu'un passage de P à Q ait effectivement lieu, et que la distribution des biens à Q soit telle que cette condition soit effectivement remplie. Essayons alors de construire à travers Q une courbe collective d'indifférence basée sur Q. Dans les hypothèses que nous avons faites, il est clair que cette courbe (I_2) ne peut couper (I_1). Car s'il y avait un point d'intersection (R), il serait possible de passer de R à Q avec un avantage pour quelques-uns et sans perte pour personne, étant donné que Q est à la droite de I_1, et il serait alors possible de passer de Q à R le long de I_2; changement qui n'entraînerait aucune perte pour qui que ce soit. Ainsi, à la fin, certains auraient gagné et personne n'aurait perdu à un changement qui n'affecterait en rien les quantités totales de biens à la disposition du groupe; et ceci pourrait signifier seulement que (contrairement à l'hypothèse) la distribution n'était pas optima en premier lieu. Il s'ensuit que, dans ces hypothèses, les courbes ne

peuvent être telles que nous les avons tracées; elles ne peuvent se couper.

Mais nous obtenons ce résultat seulement parce que nous avons supposé que la distribution des biens au point Q est *effectivement* telle qu'elle n'empire la situation de personne relativement à sa situation au point P. En pratique, nous n'avons aucune raison de supposer que cette hypothèse soit juste.

Tout ce que nous saurons est que les quantités à la disposition du groupe dans son ensemble ont varié de celles qui sont figurées par P à celles qui sont figurées par Q. S'il y avait un mouvement vers Q, mais si l'hypothèse sans perte n'était pas justifiée, alors, quand nous en viendrions à tracer notre courbe d'indifférence collective basée sur Q, nous n'aurions aucune raison pour laquelle la courbe I_2 ne devrait pas couper la courbe I_1 (ainsi que nous avons tracé la figure). Les deux courbes appartiendraient à la même famille en ce sens qu'elles sont relatives aux préférences de la même entité, mais la règle de la non-intersection ne tiendrait pas.

Si ceci arrivait, nous pourrions seulement dire qu'un mouvement de P vers Q offrait un gain *potentiel* du point de vue de la distribution P, et qu'un mouvement de Q vers P offrait un gain *potentiel* du point de vue de la distribution Q. Et nous devrions observer que ces deux propositions ne s'excluent pas [2].

5. — Dans tout usage que l'on fait des courbes d'indifférence collectives, on doit toujours prendre garde à cette difficulté; mais, dès lors que nous tenons compte de la difficulté, nous pouvons souvent employer le procédé avec une sécurité suffisante. Il est possible de reformuler de manière à éviter l'embûche la plupart des raisonnements pour lesquels on a utilisé les courbes d'indifférence collectives. Il est, par exemple, tout à fait correct de tracer un diagramme des goûts et des obstacles à la manière de Pareto, en traçant une courbe d'indifférence collective passant par la position effectivement prise et basée sur cette position. Nous pouvons dire tout à fait correctement que si la courbe des obstacles coupe cette courbe d'indifférence collective, la position ne correspond pas à un optimum. Toutefois, il faut interpréter ceci en ce sens que le système *pourrait*

2. Ce point a été observé clairement pour la première fois par T. de Scitovohey. *A Reconsideration of the Theory of Tariffs*, *Review of Economic Studies*, 1942.

être réorganisé de manière à améliorer la situation de quelques parties et à n'empirer celle d'aucune. Cela ne signifie pas que *n'importe quelle* réorganisation qui serait représentée par un mouvement vers la droite de la courbe d'indifférence collective aurait cet effet. La réalisation de l'intérêt général dépend d'une distribution appropriée.

La même réserve s'impose dans l'application au commerce international. Ici, nous traitons, pour l'essentiel, un simple problème d'échange; ainsi l'on pourra tracer une courbe collective d'indifférence pour *chaque pays*, en passant par la position qui représente les quantités de biens qui ont été échangées. Si les deux courbes se rejoignent, la position est optima; sinon un changement dans les quantités échangées sera possible qui (s'il s'accompagne d'ajustements internes, qui soient appropriés) tournera à l'avantage des deux parties. Selon ces principes, on peut reformuler la théorie néo-classique du commerce international, elle serait entourée de beaucoup plus de réserves que n'en apportait la tradition, mais elle serait plus solidement fondée.

J.-R. Hickes.

(Traduit de l'anglais par M. A.)

PARETO DANS SON ET NOTRE TEMPS

SOMMAIRE : § 1. *Pareto et l'œuvre de Léon Walras.* — § 2. *Pareto et la « révolution » keynésienne.*

§ 1. — La grandeur d'une œuvre peut s'apprécier à sa survivance et à sa résistance à toute révolution d'idées. Telle est la grande épreuve que doit subir l'œuvre de Vilfredo Pareto. Elle vit et s'épanouit, quand tout à l'entour semble changer, et paraît appeler de nouveaux principes. Ma tâche est assurément lourde. Heureusement, cette responsabilité se trouve largement réduite, car mon examen doit porter sur l'ensemble et non sur des points particuliers.

S'il est vrai que la théorie de l'équilibre économique général est fille de Léon Walras, il n'en demeure pas moins que son système n'aurait pu atteindre sa perfection sans l'œuvre de Vilfredo Pareto. Si nous arrêtons notre attention, même rapidement, sur les *Eléments d'économie politique pure* de Léon Walras, et les travaux fondamentaux de Pareto, le *Cours d'économie politique professé à l'Université de Lausanne*, le *Manuel d'économie politique* et *l'Economie mathématique*, nous restons immédiatement frappé par la portée de cette œuvre, son perfectionnement et ses innovations. Dans le *Cours*, le plus walrasien des ouvrages de Pareto, nous retrouvons une extension et un renouvellement de principes, qui laissent deviner les développements ultérieurs. Je me réfère naturellement à sa partie la plus générale.

Walras nous avait parlé de la *rareté*, qui est fonction d'*une seule* variable, Pareto nous dit que l'*ophélimité élémentaire*, c'est-à-dire le plaisir réduit à l'unité, que l'individu tire de la consommation d'un petit accroissement de bien, lorsqu'il a déjà consommé une certaine quantité de celui-ci et des autres biens, est fonction de la quantité consommée de *tous* les biens. Nous trouvons ainsi dans les équations de l'équilibre les dérivées partielles de l'ophélimité totale avec une analogie, en tant que dérivées partielles, avec celles auxquelles Walras avait fait

appel pour exprimer la productivité marginale. Dans ce cadre élargi, tous les biens se présentent liés par un rapport de complémentarité, même si cette rigueur de rapport a été réduite par Pareto dans une note du *Cours*[1] et dans quelque passage de son *Manuel*[2].

D'autre part, dans la théorie de la *productivité marginale*, Pareto a clairement établi qu'il est également erroné de supposer les coefficients de production tous constants ou tous variables. Quelques-uns sont constants ou presque constants, d'autres sont variables avec la quantité de produit, d'autres encore sont variables d'une manière particulière, ils se trouvent liés, de sorte que l'augmentation de l'un peut compenser la diminution d'autres[3].

La théorie de la *rente* a trouvé une formulation générale chez Pareto, qui lui a donné une structure habilement perfectionnée. Elle résulte du passage d'un équilibre à l'autre, passage qui accorde un revenu *théorique* à un facteur de production enlevé à la concurrence. La différence, positive ou négative, entre tel revenu théorique et le revenu effectif représente la rente de ce facteur.

La *théorie du monopole*, que Cournot avait établie, demeurait dans le cadre des équilibres partiels. Walras avait limité son système d'équations au régime de la libre concurrence. Grâce à la coordination de Pareto, l'œuvre de Cournot est désormais partie intégrante de l'équilibre général. Mais il ne s'est pas arrêté là. Du monopole pur, il a étendu sa vision aux régimes monopolistiques; il s'est même posé le problème de la théorie pure de l'Etat socialiste. Dans ce cadre, il a réussi à démontrer que la production, dans un tel Etat (où le ministre de la Production a pour but le maximum d'ophélimité collective, c'est-à-dire le maximum de satisfaction des besoins des membres de la communauté qu'il régit), doit se développer selon les mêmes principes que dans le régime de la libre concurrence. Les conditions pour la détermination des coefficients de production dans

1. V. Pareto, *Cours d'économie politique*, professé à l'Université de Lausanne, 1896-1897, t. 1er, note 1 au § 25.
2. Pareto, *Manuel d'économie politique*, Paris, 1927, IV, § 8 et § 13.
3. Pareto, *Cours*, t. II, § 714 et § 719; *Manuel*, V, § 70, § 77 et § 82, § 86 et Appendice, § 108. Voir à ce propos, particulièrement pour Walras, le fort écrit de C. Bresciani Turroni, *Alcune lezioni sulla teoria della produttivita marginale*, *Giornale degli economisti*, mai-juin 1941, p. 257 et s.

les deux régimes sont identiques. Respectivement, selon les symboles employés par Pareto, elles sont représentées par les équations

$$0 = R_a\delta\pi_a + R_b\delta\pi_b + \ldots\ldots,$$

pour le régime socialiste [4], et

$$0 = \delta\pi_a = p_s\delta a_s + p_t\delta a_t,$$
$$0 = \delta\pi_b = p_s\delta b_s + p_t\delta b_t,$$

pour l'entrepreneur en régime de libre concurrence [5].

De cette identité, on ne peut évidemment tirer de conclusions pratiques au sujet de la convenance de l'un ou de l'autre des deux régimes opposés. Car il faut toujours se rappeler ce que Pareto lui-même a écrit, à propos de l'emploi pratique des résultats de l'économie mathématique : « Une faute profonde, à laquelle ont malheureusement donné leur apport même quelques économistes mathématiciens, est représentée par le fait de supposer que l'économie mathématique puisse résoudre directement les problèmes de l'économie pratique. L'économie mathématique est seulement une des nombreuses parties qui, réunies en synthèse, pourront donner la solution des problèmes pratiques, ... autant pour l'économie pure que pour la mécanique rationnelle... On ne peut pas transporter *ipso facto* aux cas pratiques les résultats de ces théories. » [6].

Les perfectionnements de l'œuvre de Walras atteignent leur expression la plus parfaite dans le *Manuel* [7] et dans l'*Economie mathématique*. Là l'équilibre économique s'affirme comme la résultante des *goûts* et des *obstacles*. Le système économique y est vu comme divisible en deux : *a*) un système d'équations, qui laisse indéterminé un certain nombre d'inconnues (système de l'échange); *b*) un système d'équations, qui laisse indéter-

4. Pareto, *Cours*, t. II, note 2, du § 271.
5. Pareto, *Cours*, t. II, note 2, du § 719.
6. Pareto, *Economie mathématique*, *Nuova Collana di Economisti*, vol. IV, p. 366, § 30, et note au § 48. C'est la traduction italienne du texte français paru dans l'*Encyclopédie des sciences mathématiques pures et appliquées*, t. I, vol. IV, fasc. 4 (1911), qui représentait une édition nouvelle de l'article *Anwendung der Mathematik auf Nationalökonomie*, 1902, publié dans l'*Encyklopädie der mathematischen Wissenschaften*.
7. Le *Manuel*, comme on le sait, a paru en italien en 1906, sous le titre *Manuale di economia politica*. Il avait été précédé par un essai : *Sunto di capitoli di un nuovo trattato di economia pura*, paru dans le *Giornale degli economisti* (mars et juin 1900). La traduction française, parue en 1909, présentait la nouveauté d'une refonte complète de l'Appendice.

miné un autre nombre d'équations (système de la production). Ces deux systèmes, que l'on doit considérer séparément, se trouvent liés par des équations valables seulement au point d'équilibre.

L'échange y est étudié en régime de libre concurrence à prix constants ou à prix variables et en régime de monopole à prix constants. Le régime de monopole est considéré dans trois hypothèses : *a*) monopole d'un individu et un seul bien monopolisé; *b*) monopole de deux individus et un seul bien monopolisé; *c*) monopole de deux individus et deux biens différents monopolisés.

La production à son tour est considérée en régime de libre concurrence et en régime de monopole, à prix constants ou variables, à coefficients de production fixes ou variables.

Dans ce cadre jouent les goûts et les obstacles.

Les *goûts* ne sont que les ophélimités, qui se présentent complètement libres de toute pensée de mesure hédonistique. Le procédé par lequel Pareto, en vertu des lignes d'indifférence, a nettement résolu la question de la mesure des plaisirs est bien connu. Il est même parvenu grâce aux indices d'indifférence à la *fonction-indice*, qui, par le signe de ses dérivées, fixe le sens dans lequel un sujet se meut. Si la fonction est croissante, lorsqu'une certaine variable indépendante x, représentant une certaine quantité d'un bien déterminé s'accroît, cela signifie que le sujet se meut dans le sens des x positives, c'est-à-dire qu'il prend du plaisir en accroissant la quantité de x. Si, au contraire, la fonction est décroissante, cela signifie que le sujet prend du plaisir en réduisant x. Si la fonction n'est ni croissante, ni décroissante, c'est-à-dire si la dérivée première s'annule, cela voudra dire que le sujet est en équilibre par rapport à x.

La connaissance des goûts d'un individu signifie de cette manière la connaissance du système entier des indifférences et des préférences de ce sujet. Grâce à l'étude des goûts, Pareto a été amené à des résultats qui représentent la généralisation des fonctions de demande et d'offre selon Walras.

Pour satisfaire leurs goûts, les individus rencontrent des *obstacles*. Pareto classe ces derniers en deux groupes. Il y a les obstacles qui « sautent aux yeux », et il y en a d'autres, « moins évidents ». Ceux du *premier* genre sont, pour un sujet déterminé, représentés par : *a*) les goûts des personnes avec lesquelles il contracte; *b*) la fixité de la quantité d'un bien déter-

miné à répartir entre différents individus; *c*) l'emploi d'autres biens pour produire une marchandise; *d*) le manque de disposition dans le lieu et dans le temps, où on en a besoin, de la marchandise désirée; *e*) les obstacles, qui proviennent de l'organisation sociale. Les obstacles du *second* genre sont représentés par ceux qui limitent la variabilité du prix pendant ou avant l'échange. Si nous enlevons en rapport à un individu ses goûts, tout ce qui reste n'est que ses obstacles.

La vision d'ensemble de toute l'économie nous montre un étroit croisement des goûts et des obstacles, d'où dérive l'équilibre général comme le résultat du contraste entre les goûts et les obstacles. L'équilibre se produit lorsque les variations, auxquelles les goûts amèneraient, sont empêchées par les obstacles, et inversement [8].

Walras avait considéré l'équilibre stable, croyant que, partant d'un point donné, les échangistes doivent toujours s'approcher du point d'équilibre. Pareto va au-delà de cette conception, et il pose même le problème d'évaluer si l'équilibre est stable ou instable.

L'équilibre construit par Walras parvient à une telle hauteur que, grâce à Pareto, nous pouvons bien l'affirmer, entre la formulation de Walras et celle de Pareto le rapport est à peu près le même, oserais-je dire, qu'entre la matière brute et le produit fini.

§ 2. — La figure de Pareto, en tant que continuateur de l'œuvre de Léon Walras, ne peut se présenter à notre attention sans que nous relevions un aspect apparemment négatif (si cet adjectif est permis à propos de Pareto), qui nous dit encore une fois toute la force de sa logique, force que jamais, il me semble, comme de nos jours, nous n'avons été amenés à apprécier. Je veux dire la place progressivement décroissante que tient dans ses œuvres le problème de la monnaie.

Dans son *Cours*, il y a des chapitres d'exposition élégante relativement à la monnaie, mais on n'y trouve rien qui puisse se comparer à la grandeur de son exposition des équations générales de l'équilibre économique ou de la courbe des revenus.

8. Qu'il me soit permis de rappeler ici mes *Elementi di economia razionale*, t. I (*La statica*), Padoue, 1947 (2e éd.), dans lesquels j'ai donné une exposition générale de la théorie de l'équilibre parétien.

Dans le *Manuel*, les pages dédiées aux questions monétaires sont fortement réduites, et cette réduction s'accompagne, en outre, d'une affirmation qui, voudrais-je dire, me semble placer le problème de la monnaie sur le même plan d'originalité que la théorie de l'équilibre général. L'affirmation en question est la suivante : « La théorie de la monnaie... doit venir après celle de la théorie générale de l'équilibre économique »[9]. Elle est d'autant plus digne d'être considérée qu'elle marque un net détachement de Walras, qui l'avait introduite dans son système[10]. On ne peut certes croire que l'affirmation de Pareto ait été faite par hasard, et nous sommes nécessairement amené à penser qu'elle désigne l'impossibilité absolue de rendre la théorie de la monnaie partie intégrante de la théorie de l'équilibre général. Les rappels du principe quantitatif que l'on trouve dans le *Manuel* ne peuvent invalider une telle affirmation, soit à cause de la nature de ce principe, qui ne peut permettre une vraie théorie de la monnaie[11], soit à cause de la place qu'il tient dans l'œuvre de Pareto, place qui semble avoir l'aspect d'une simple survivance de la tradition. Le point de vue de cette affirmation semble même être confirmé dans l'exacte reconnaissance des modifications à introduire dans l'équation du bilan de l'individu par suite de l'exclusion de la monnaie dans les fonctions d'ophélimité, même si les conséquences explicites ne sont pas complètes[12].

La logique de Pareto, qui, de cette manière, nous rappelle la signification particulière de la théorie de la monnaie, nous semble ainsi jeter un pont vers les modernes tendances. Nous serions amené à affirmer aussi que par cette voie l'œuvre de Pareto acquiert un nouveau titre de gloire; elle annonce le filtre « anticlassique » de Keynes[13], filtre que nous aimons considérer comme un moyen de juger l'exactitude et la propriété de l'application des principes en rapport à leur nature

9. Pareto, *Manuel*, III, § 158.

10. L. Walras, *Eléments d'économie politique pure*, Paris, 1926, p. 297 et s. V. à ce propos : A. Marget, *L. Walras and the cash balance approach to the problem of value of money*, et *The monetary aspect of the walrasian system*, The *Journal of political economy*, oct. 1931 et avril 1935.

11. Qu'il me soit permis de renvoyer à mes ouvrages : *Elementi di economia razionale*, t. I, p. 213 et s.; *Produzione effettiva e produzione potenziale*, t. I (sous presse), et *L'ofelimita della moneta*, *Metroeconomica*.

12. Pareto, *Manuel*, Appendice, §§ 65 et s.

13. J.-M. Keynes, *The general theory of employment, interest andl money*, Londres, 1936.

respectivement statique ou dynamique plutôt que comme un véritable bouleversement des fondamentales théories économiques. Ce n'est pas là diminuer le moins du monde l'œuvre de Keynes, si forte de pensées et si riche de conséquences, mais simplement y voir plutôt qu'une révolution, comme certains le prétendent, une évolution. Son équilibre sans plein emploi est toujours une conquête pour notre science, à laquelle cependant on pourrait, il me semble, parvenir aussi dans l'esprit de Pareto, qui pourrait considérer un tel équilibre comme le résultat d'une hypothèse particulière dans le cadre de la dynamique. La *généralité* (sur laquelle Keynes met l'accent) de sa théorie deviendrait, relativement à ce résultat, *particularité* [14], c'est-à-dire un cas particulier d'une théorie dynamique, que l'on pourrait appeler *générale* en tant qu'elle considère la statique comme son cas limite [15].

Dans le domaine de la dynamique moderne brillent deux apports de Pareto, *a*) l'absence dans la théorie de l'équilibre statique de la théorie de la monnaie, d'où ressort son essence dynamique, théorie qui en soi exprime, oserais-je dire, le fondement même des problèmes de la dynamique; *b*) l'unité de logique constructive de la statique et de la dynamique, s'opposant à la tendance à les considérer comme deux différents types d'analyse relatifs respectivement l'un à l'équilibre des prix et des quantités, et l'autre à la théorie du cycle économique, c'est-à-dire au procès cumulatif d'expansion et de contraction sans égard à l'équilibre du système, procès qui, dans un certain sens, représentait pour Pareto la troisième partie de l'économie pure [16], et pourtant elle n'aurait pas dû se passer de la théorie de l'équilibre.

14. A vrai dire, la généralité d'une théorie est en fonction de sa capacité d'expliquer un ensemble de faits sur la base d'un nombre le plus petit possible de postulats indépendants. La *General Theory* de Keynes veut expliquer un ensemble de faits non en termes d'un principe commun, mais en les référant à plusieurs postulats fondamentaux séparés.

15. Je suis contraint à renvoyer aux principes généraux de dynamique, que j'ai avancés dès 1935 en différents travaux : *Osservazioni sulla legge di Wieser per la determinazione del valore di una provvista di beni omogenei*, Florence, 1935; *Ricerca sulle relazioni fra il tempo e l'utilità*, Florence, 1938; *Della Teoria dinamica*, Trieste, 1946, *Elementi di economia razionale*, t. II, *La dinamica* (sous presse).

16. Pareto, *Manuel*, III, § 7. « L'étude de l'économie pure se compose de trois parties . une partie statique, une partie dynamique qui étudie des équilibres successifs, une partie dynamique qui étudie le mouvement du phénomène économique. »

On ne saurait nier, à la lumière de l'œuvre de Keynes, que les problèmes dynamiques peuvent se résumer dans le mot : *monnaie*. L'invalidation de la loi de Say (ou mieux, dirais-je, de Mill et de Say ne pouvant oublier la pleine formulation de James Mill chronologiquement antérieure) [17], dans laquelle s'affirme la portée fondamentale de l'œuvre de Keynes, est l'expression vive de l'essence monétaire du problème dynamique. Cette loi ne représente, en substance, que le moyen pour essayer de concilier la contradiction naturelle qui existe entre la staticité d'un système et sa prétention de servir à l'interprétation de son dynamisme; elle est comme un pont jeté entre l'abstraction classique et son effort d'explication de la réalité. Keynes a fait sauter ce pont d'une manière éclatante. L'offre ne reste plus dans son système directement liée au procès de création de la demande. La relation directe entre offre et demande est coupée par l'*évaluation* du facteur *revenu*, qui donne expression à ces deux termes, en nous rappelant que l'offre lui donne naissance, mais, par cet acte, elle ne le réduit pas automatiquement en demande. Cette évaluation ressemble pour la théorie économique à l'ouverture d'un éventail. Tous les problèmes, qui restaient cachés lorsqu'il était fermé, vont d'un coup se présenter, et ils nous disent qu'ils proviennent de la rupture du « voile », auquel la loi Mill-Say avait réduit le rôle de la monnaie.

Ce n'est pas à dire que nous réclamions pour Pareto tout ce qu'il ne nous a pas donné, mais nous lui sommes redevables même sur le terrain dynamique, où sa contribution spécifique, *Le equazioni dell'equilibrio dinamico* [18] reste une tentative à honorer comme initiative, quoiqu'elle ne puisse nous satisfaire. Il est bien connu que Pareto n'avait pas trouvé chez Walras de précédents efficaces dans le domaine dynamique. Walras avait avancé des considérations très limitées sur le passage de l'état statique à l'état dynamique [19]. Celui-ci résulterait du fait de supposer toutes les données du problème quan-

17. V. le premier volume de ma *Produzione effettiva e produzione potenziale*, chap. II.

18. Pareto, *Le equazioni dell'equilibrio dinamico*, Appendice à *Le nuove teorie economiche*, *Giornale degli economisti*, 1901, p. 253-259.

19. Walras, *Eléments*, p. 301 et 383 et s. en particulier. Voir aussi G. Pirou, *Les théories de l'équilibre économique. L. Walras et V. Pareto*, Paris, 1938.

tités possédées, courbe d'utilité ou de besoin, etc., variant en fonction du temps. L'équilibre « fixe » deviendrait un équilibre « variable » ou « mobile » se rétablissant « de lui-même au fur et à mesure qu'il serait troublé ».

Cette contribution, évidemment, ne va pas loin, elle est une simple énonciation de principe. Pareto, au contraire, est allé jusqu'à donner un système d'équations pour la dynamique, qui semble être le point d'arrivée des différentes affirmations qu'on lit dans son *Cours* [20], qui voudrait lier la construction de la dynamique à un principe analogue à celui de d'Alembert, valable pour l'état dynamique d'un système dans la mécanique [21]. Nous ne pouvons pas ici évidemment décrire les équations fondamentales de cet équilibre dynamique, nous nous efforcerons d'en rappeler seulement le sens général.

La variable fondamentale à introduire dans le passage de l'état statique à l'état dynamique est représentée par le *temps*. Les quantités consommées, les quantités produites, les quantités épargnées, etc., y doivent être rapportées à l'unité de temps. En termes physiques, nous dirions qu'elles deviennent analogues à celles du genre des *vitesses*. Pour chaque individu de l'agrégat économique considéré, on doit exprimer analytiquement, que dans le temps dt il reçoit le produit brut de ses capitaux plus le fruit de son épargne. Dans le même laps de temps, sa dépense est représentée par la valeur des biens achetés dans le temps dt, plus celle des services consommés, de l'entretien et des assurances de ses capitaux et plus la dépense pour l'augmentation des capitaux eux-mêmes. Si l'on égalise ses recettes et dépenses, on a l'équation du bilan pour l'individu considéré dans le temps dt et, en répétant le même procédé pour les autres sujets, aussi pour tous les individus de l'agrégat considéré.

Pour l'*échange*, cette équation doit être jointe au système des

20. Pareto, *Cours*, tome II, en particulier § 586 et § 926 et notes aux §§ 586 (1°), 198 (2°) et 928 (2°), cette dernière démentie dans le *Manuel*, p. 216, note.

21. Pareto, *Cours*, t. I, § 586. L'analogie mécanique, dont s'inspire aussi l'œuvre récente de L. Amoroso, *Meccanica economica*, Rome, 1942, qui présente même une forte exposition dynamique, semble avoir été repoussée en 1914 par Pareto, qui aurait dit à Sensini : « J'ai fait des dizaines de tentatives pour trouver un principe analogue à celui de d'Alembert sans y réussir. Suivant la recherche de ce principe, nous nous éloignons de la réalité au lieu de nous approcher d'elle. » (G. Sensini, *Qualche osservazione sulla teoria matematica dei regimi economici*, Rome, 1943). V. aussi F. Vinci, *Sulla cosidetta meccanica economica*, Milan, 1944.

équations, qui expriment l'égalité des ophélimités élémentaires pondérées. De cette manière, si l'on donne pour un moment donné les prix, le fruit de l'épargne, les quantités de capitaux et de leurs services, on détermine, par rapport à l'individu, grâce aux équation des ophélimités élémentaires pondérées, et à celles du bilan, le problème dont les inconnues sont les quantités des marchandises et des services, des capitaux directement consommés plus l'épargne nouvelle.

Pour la *production*, que l'on suppose se développer uniformément dans le temps, on exprime analytiquement trois groupes de conditions, c'est-à-dire : *a*) égalité du prix de vente et du coût de production, soit pour toutes les marchandises produites, soit pour tous les capitaux qui peuvent être produits grâce à l'épargne et au service des anciens capitaux; *b*) égalité entre les quantités des marchandises épargnées ou prises en location dans l'agrégat considéré et les quantités effectivement employées dans la production; de même pour la quantité totale de l'épargne employée et pour la quantité totale des services des capitaux vendus; *c*) égalité entre les quantités totales des marchandises achetées et les quantités totales des marchandises consommées plus celles épargnées. On se réfère naturellement aux quantités infinitésimales de marchandises ou de capitaux produits dans le temps *dt*. Le problème de la production est ainsi déterminé.

Les équations de ce système donneraient les équations de l'équilibre dynamique pour un individu considéré dans le passage d'un temps à un autre extrêmement proche. Naturellement, l'énonciation de ce système d'équations ne signifie pas sa solution.

Ce système d'équations, qui entendrait donner le tableau complet du problème dynamique dans son expression analytique, et qui, comme nous l'avons déjà relevé, ne peut évidemment nous satisfaire, si seulement nous pensons à l'absence des facteurs *incertitude* et *risque*, a cependant une profonde signification en tant qu'il nous montre, pour l'étude dynamique, la grande voie, celle qui fait écarter toute dychotimie d'analyse séparant la statique de la dynamique dans le cadre de l'économie pure. Nous pourrions juger ce système non dynamique au sens plein du mot, comme nous pourrions faire des réserves

à ce propos sur la *General Theory* de Keynes [22], mais nous ne pouvons nier sa force au point de vue de la méthodologie générale [23]. C'est dans cet esprit que nous sommes parvenus, il y a près de quinze ans, à voir le motif fondamental de la dynamique *non* dans les *variations*, mais dans la *connaissance imparfaite* de l'individu. La conclusion en a été que la distinction entre la théorie statique et la théorie dynamique devait s'affirmer, selon nous, comme une simple distinction, dirais-je, entre deux manières de penser les mêmes faits, manières qui *s'identifient à la limite caractérisée par la prévision parfaite* de l'individu, laquelle, en substance, neutralise et pourtant rend nul le sens du facteur temps [24]. Sa présence dans ce cas équivaut à son absence [25].

Dans ce cadre, la théorie de la monnaie peut être considérée comme une expression caractéristique de la théorie dynamique, en tant qu'elle descend des conditions que le cas limite de celle-ci, représenté par la statique, exclut. Je suis forcé de renvoyer encore une fois à l'un de mes écrits [26] dans lequel j'essaie de démontrer analytiquement l'impossibilité de faire rentrer la théorie de la monnaie dans le système des équations d'équilibre statique.

Les attaques de Keynes contre la loi Mill-Say sont la conséquence naturelle de cette essence dynamique de la théorie de la monnaie que la dite loi voudrait interpréter en annulant ce même caractère. D'où l'on peut bien affirmer que cette loi est

22. A ce propos, il faudrait seulement rappeler que Keynes aborde, il est vrai, le problème des variations; il le traite, néanmoins, en termes qui ne peuvent pas être jugés complètement dynamiques. Il vit l'analyse marshallienne du *short run*, qui, relativement à l'analyse dynamique, peut être considérée comme l'analyse de la relation entre la théorie des équilibres partiels et celle de l'équilibre général.

23. Qu'il me soit permis de rappeler mes travaux déjà cités, en particulier *Osservazioni sulla legge di Wieser per la determinazione del valore di una provvista di beni omogenei* et *Ricerca sulle relazioni fra il tempo e l'utilità*.

24. V. mes études *Osservazioni*, etc., et *Ricerca*, etc., ainsi que les suivantes : *Della teoria dinamica* et *Elementi di economia razionale*.

25. G. Lutfalla a avancé l'idée fort intéressante de conjuguer le critère formel (absence ou présence du paramètre « temps ») et le critère implicite (prévision parfaite ou prévision imparfaite) selon quatre combinaisons, tandis que nous les avions conjugués (V. mes *Osservazioni*, etc., et *Ricerca*, etc.) en trois combinaisons. V. G. Lutfalla, *La métastatique*, *Report of the Washington Meeting of the Econometric Society* (6-18 septembre 1947), *Econometrica*, janvier 1948, p. 91.

26. V. nos *Elementi di economia razionale*, t. I, p. 234 et s.

trop statique pour valoir dans le domaine *dynamique* et *trop dynamique* pour valoir dans le domaine *statique* [27].

Tout cela nous ramène à voir non le hasard, mais une logique profonde dans l'affirmation de Pareto qui renvoie la théorie de la monnaie après celle de l'équilibre général. Cette rigueur logique me semble lui donner un motif de grandeur, même dans sa position à ce sujet négative, en face des contributions de Walras, qui peuvent être aussi considérées, à certains égards, comme des annonces de Keynes; en particulier, je veux me référer à sa théorie de l'*encaisse désirée*, bien près de celle de la *liquidity-preference* de Keynes.

L'introduction de la monnaie dans le système d'équations d'équilibre, qui pourtant doivent être modifiées à cause du traitement dynamique [28], nous permet d'entrevoir un cas d'équi-

27. V. à ce propos notre livre *Produzione effettiva e produzione potenziale*, t. I, chap. II.

28. Il faudrait donner une longue exposition, qui n'aurait pas sa place ici. Toutefois, je me permets de rappeler quelques éléments de mes études à ce sujet, de celle de 1935, *Osservazioni*, etc. (où le problème dynamique était posé dans le cadre de l'interprétation des mêmes conditions statiques du profil d'une vision intégrative de rapports qui nous a permis de fixer un des ponts du passage de la statique à la dynamique dans la considération du même bien en rapport à plusieurs intervalles déterminés de temps, comme s'il était des biens différents faisant au départ abstraction des facteurs incertitude et risque, introduits successivement), aux travaux plus récents que nous avons cités. Notre conception dynamique, dérivée de la considération des éléments implicites du facteur temps dans la théorie de l'équilibre général, nous a amené à y évaluer deux hypothèses alternatives se référant à l'activité économique en rapport à l'écoulement du temps, respectivement celle de la constance dans le temps de toutes les variables indépendantes du système et celle de la prévision parfaite, hypothèses qui trouvent leur origine commune dans le principe de l omniscience par rapport au futur. Une fois fixée la connaissance *imparfaite* comme le motif fondamental de la dynamique, les problèmes de l'*incertitude* et du *risque* devaient entrer dans l'analyse dynamique d'une manière naturelle et leur considération devait être systématique dans toute cette théorie dynamique, qui ne pourrait l'exclure sans perdre sa signification même. La définition de ces deux termes devait prendre un caractère rigoureusement quantitatif, que nous avons fait dériver de la considération, que l'individu se trouve toujours en présence d'écarts entre ce qu'il pense que doivent être les quantités futures et ce qu'elles seront réellement. Cet écart entre la réalité et ce que l'individu pensait qu'elle devait être donne la notion de *risque*, et le terme *incertitude* reste pour fixer l'expression quantitative de la prévision. De cette manière, risque et incertitude devraient être interprétés comme les aspects respectivement *objectif* et *subjectif* de la variabilité du cours des événements. Cette conception nous a amené à interpréter le dynamisme sur la base d'une intégration du traitement « fonctionnel » et du traitement de « cause » des phénomènes, de manière à évaluer non seulement les forces existantes dans un instant déterminé, mais aussi leur développement dans le temps. Tout cela comporte la division du temps en périodes. Qu'il me soit permis de rappeler que j'avais établi tout cela de 1935 à 1937.

libre sans plein emploi, que nous avons énoncé comme cas *spécial* de la théorie *générale* dynamique.

Il faut naturellement avoir présent à l'esprit que nous avançons ici une simple et grossière esquisse du problème, lui-même extrêmement simplifié. On ne peut naturellement en conclure que le résultat, auquel nous aboutissons, soit lié à telle simplification.

Si nous posons l'existence d'un marché fermé en état de libre concurrence, dans lequel on échange n biens, dont un, le n[me], rend le service de numéraire ($p_n = 1$), et si nous indiquons par $D_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1})$ la fonction de demande pour le r[me] bien et par $O_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1})$ la fonction d'offre de ce même bien, nous aurons $n - 1$ fonctions indépendantes d'excès de demande E_r définies par :

$$E_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1}) \equiv D_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1}) - O_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1}) \quad (r = 1, 2, \ldots, n-1).$$

Le système est en équilibre, quand :

$$E_r(p_1, p_2, \ldots, p_{n-1}) = 0; \qquad (r = 1, 2, \ldots, n-1).$$

C'est le cas *statique*.

Dans la *dynamique*, il faut avoir présent à l'esprit que nous supposons, selon notre procédé, une période de temps, composée par un nombre déterminé de périodes plus brèves toutes d'identique durée. Dans ce cadre, la demande du r[me] bien pour la période courante (c'est-à-dire présente) est fonction de tous les prix courants et des valeurs escomptées[29] de tous les futurs prix attendus, et à son tour l'offre de ce bien est fonction de tous les prix courants et des valeurs escomptées de tous les futurs prix attendus. Dans ce système, il y a aussi une fonction d'excès de demande de la *monnaie*, fonction qui manquait dans la statique, et pourtant nous aurons n fonctions indépendantes d'excès de demande pour les n biens. Elles sont ici fonctions des n prix en termes de *vraie monnaie*, et non des $n - 1$ *rapports d'échange*, comme nous venons de le rappeler pour la statique.

La condition d'équilibre pour la période courante impose que

29. Si, par i, nous représentons le taux de l'intérêt (pour période mineure) sur les emprunts d'une durée de t périodes mineures, la valeur escomptée du prix attendu p_{rt} sera :

$$\pi_{rt} = \frac{p_{rt}}{(1 + i_t)^t}.$$

la fonction d'excès de demande pour chaque bien soit égale à zéro [30].

Dans ce cadre, il peut se produire un cas d'équilibre sans que la condition que l'excès de demande pour chaque bien soit égal à zéro, se vérifie *pour tous les biens*. Elle se vérifie pour tous, *sauf un*. C'est le cas de l'équilibre sans plein emploi.

Si nous supposons une variation proportionnelle de tous les prix (prix courants et valeurs escomptées des prix futurs attendus) dans le même sens et de même degré, nous pouvons bien en déduire qu'une telle variation ne peut affecter la quantité demandée et la quantité offerte des biens [31]. Les fonctions d'excès de demande se présentent alors comme fonctions homogènes d'ordre zéro en rapport aux n prix. Nous imaginons, par conséquent, une variation dans un prix d'un bien déterminé et l'adaptation des prix des autres biens, de manière à maintenir l'équilibre dans ces marchés. Evidemment, il n'y aura rien de changé dans l'excès de demande du bien, dont le prix a varié, et tous les autres prix varieront proportionnellement.

Les fonctions d'excès de demande y deviendront fonctions des $n - 1$ rapports d'échange [32], et pourtant elles devront être déterminées par la condition que $n - 1$ fonctions d'excès de demande soient égales à zéro. Il ne faut pas l'oublier, nous sommes dans le domaine de la théorie dynamique, et pourtant nous avons n fonctions indépendantes d'excès de demande. Par conséquent, nous pouvons en déduire que seuls les rapports d'échange peuvent être déterminés, mais non les prix absolus [33], et que l'*excès*

30. Il faut avoir présent que les conditions d'équilibre en dynamique imposent que soient égales à zéro les fonctions d'excès de demande pour chaque bien, pour chaque titre et pour la monnaie. L'introduction de la monnaie comporte la considération de la monnaie et des titres.

31. Il faudrait aussi dire que le taux de l'intérêt ne doit pas varier, et que l'ensemble de la monnaie (titres compris), que les individus entendent acheter ou vendre dans la période en question, varie exactement dans la même proportion et le même sens que les prix.

32. Il faudrait rappeler les fonctions d'attente liant le futur attendu avec le présent, fonctions qui seraient ici fonctions homogènes de premier ordre. A ce propos, je dois renvoyer au volume II de mes *Elementi di economia razionale*, qui devrait paraître dans le cours de cette année, dans lequel il y a tout le problème des quantités attendues exprimées en termes de *lignes d'indifférence*. Nous comptons en donner un résumé dans *Metroeconomica*.

33. Notre cas peut, à ce propos, rappeler, bien qu'il soit différent, les paroles de Hicks au sujet du système de Wicksell : « Wicksell's price system consists of a perfectly determinate core... floating in a perfectly indeterminate aether of money values »; J.-R. Hicks, *Value and capital*, Oxford, 1939, p. 253, livre dans lequel nous nous sommes réjouis de trouver beaucoup de nos idées au sujet de la théorie dynamique, idées exprimées dans nos études parues avant ce fort ouvrage.

de demande pour un bien ne pourra pas d'ordinaire être zéro.

Les $n - 1$ rapports d'échange, *quand ils seront déterminés*, permettront de déterminer aussi le niveau d'*excès* (négatif ou positif ou zéro) *de demande dudit bien*, qui, en tant qu'il peut être facteur de production ou produit, peut s'identifier avec le *travail*.

De cette manière, nous retrouvons le même résultat que Keynes : l'*underemployment equilibrium*. Nous l'avons rejoint dans l'esprit des recherches de Pareto, qui nous a amenés à le considérer comme résultat d'un cas *spécial* de la théorie *générale* dynamique.

A tous ceux qui voudront objecter l'abstraction de notre cas, nous nous permettons de répliquer en leur demandant de nous dire le degré de réalisme de la conception de Keynes en tant qu'elle veut affirmer l'existence de chômage dans le parfait équilibre de parfaite concurrence [34].

J'aimerais croire que la concordance des résultats auxquels nous sommes parvenus [35] puisse ne pas être tout à fait sans signification, au moins dans la mesure où elle peut nous permettre de parler encore une fois de l'éternelle jeunesse de l'œuvre et de l'inspiration de Pareto.

Au terme de notre exposé, nous tenons à relever son caractère de simple excursion dans un jardin enchanté, dont nous n'avons même pas pu convenablement décrire la couleur de quelques fleurs.

Eraldo FOSSATI.

34. Il faut se rappeler l'importance que Keynes attribue à démontrer l'existence du manque de plein emploi dans la condition de parfait équilibre, de parfaite concurrence, importance qui exprime tout l'attrait du théoricien pour les questions, dirais-je, pures, car Keynes pouvait bien vivre le problème du chômage dans l'état plus réel du déséquilibre permanent.

35. Naturellement, nous ne voulons pas en abolir les différences, mais en souligner la concordance essentielle du résultat final.

LES FINS DU SYSTÈME ÉCONOMIQUE

UN ESSAI DE DÉFINITION OBJECTIVE

Le concept de système économique.

Le concept de *système économique*, qui sera le point de départ de notre étude, semble poser, par son introduction même, une question de principe décisive. Est-il légitime d'extraire des faits sociaux, qui présentent une étroite interdépendance, certains *faits économiques* et de les grouper en un *système économique* que l'on étudiera indépendamment du milieu social qui l'imprègne ?

Sans aucun doute, si les résultats de cette étude sont placés, en une démarche ultérieure, dans leur perspective sociale réelle, si cette décomposition est suivie de la réintégration corrélative, seules la fécondité d'une telle méthode, son aptitude à expliquer le phénomène social, peuvent donc décider de son emploi ou de son rejet.

Mais de cette fécondité il n'est possible de juger qu'après coup. Aussi entreprendrons-nous immédiatement l'exposé de la tentative, d'aspect paradoxal, de Pareto pour définir d'une façon *objective* ce qui paraît être purement *normatif* : les fins que le système économique doit chercher à atteindre. Il nous faudra, pour terminer, examiner dans quelle mesure l'analyse que nous allons développer peut être utile à l'élaboration d'une politique générale.

Dans un souci de clarté, nous présenterons une première partie très schématique à laquelle nous ferons ensuite les additions nécessaires. Le grave inconvénient de cette méthode d'approximations successives est d'introduire, avec ce schématisme, un caractère d'absolu dans le domaine de prédilection de la relativité. Nous avons cru cependant pouvoir courir ce risque après l'avoir signalé.

La notion de satisfaction économique.

L'essence de la notion de satisfaction économique peut être mise en évidence d'une façon très simple dans le cas d'un individu ne pouvant consommer que deux biens A, B dont nous porterons les quantités utilisées sur deux axes rectangulaires. Lorsque cet individu envisage de consommer les quantités A_1 et B_1 ou les quantités A_2 et B_2, il peut préférer l'ensemble (1) à l'ensemble (2) ou inversement; il peut encore les considérer comme équivalents. Traçons dans le plan de nos deux axes le point de coordonnées A_1, B_1 : tous les points représentant un ensemble de consommation équivalant à l'ensemble (1) forment une *ligne d'indifférence*. Indiquons seulement une de ses propriétés qui donne une première idée de son tracé : lorsque l'on a $A_2 > A_1$ et $B_2 > B_1$, l'ensemble (2) est préféré à l'ensemble (1),

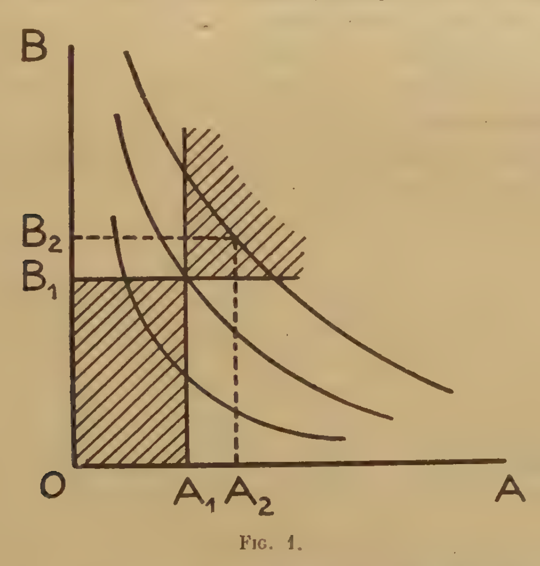


Fig. 1.

la courbe envisagée ne peut donc avoir aucun point dans les régions hachurées.

L'angle A O B est ainsi totalement couvert par un réseau de lignes d'indifférence, dont il est clair que deux quelconques ne peuvent se couper, qui représente entièrement la psychologie de ce consommateur. Dans le cadre de notre schématisme, nous pouvons dire que ces courbes ont une existence parfaitement objective.

Affectons à chacune d'elles un nombre tel que les courbes que l'on traverse en montant vers la droite aient des indices de plus en plus grands : l'indice de la courbe passant par le point de coordonnées A, B peut être considéré comme une expression numérique de la satisfaction économique que l'individu retire du choix de l'ensemble A, B. En d'autres termes, nous avons défini une fonction S (A, B) constante le long de chaque ligne d'indifférence, croissante lorsque l'on passe d'un ensemble à un ensemble préféré, à laquelle nous pouvons encore imposer la condition d'être continue. Il existe évidemment une infinité de fonctions répondant aux conditions que nous venons d'énoncer, le choix que nous ferons parmi elles n'a aucune importance pour notre objet.

Si l'individu peut consommer n biens au lieu de deux, l'analyse reste essentiellement la même. Sa satisfaction économique est maintenant une fonction des quantités utilisées de ces n biens, S (A, B, ..., L), sa psychologie est représentée géométriquement par un réseau d'hypersurface d'indifférence dans un espace à n dimensions.

D'autre part, la quantité de travail X qu'il fournit s'intègre dans la satisfaction qui devient S (A, B, ..., L, X). En général, S décroît lorsque X croît, contrairement à ce qui se passe pour A, B, ..., L.

On pourrait encore compléter ce schéma en supposant que le consommateur offre plusieurs qualités de travail au lieu d'une seule, et S prendrait alors la forme S (A, B, ..., L, X, ..., Z).

Ceci donne une idée des généralisations qui peuvent être tentées autour de notre point de départ. Mais il importe de percevoir comment, sous un symbolisme mathématique plus complexe, l'essence de notre notion reste exactement la même.

La définition de l'optimum.

Considérons donc un système économique constitué par N individus ayant respectivement les fonctions de satisfaction :

$$S_1(A_1, B_1, \ldots, L_1, X_1, \ldots, Z_1), \quad S_2(A_2, B_2, \ldots, L_2, X_2, \ldots, Z_2), \ldots,$$
$$S_N(A_N, B_N, \ldots, L_N, X_N, \ldots, Z_N),$$

(A_1 est, par exemple, la quantité du bien A consommée par l'individu 1) et disposant d'un capital matériel, de ressources naturelles, et de connaissances techniques parfaitement déterminés.

Ce système économique peut fonctionner selon des modes infiniment variés suivant les quantités de travail qu'il requiert de chaque individu, les quantités de chaque bien qu'il produit et la façon dont il répartit cette production. Le point central de notre étude est la comparaison de ces différents états économiques.

Pour cela, envisageons un état (1) dans lequel les satisfactions sont : S^1_1, S^1_2, ... S^1_N, et un état (2) dans lequel elles sont : S^2_1, S^2_2, ..., S^2_N. Peut-on trouver un critère *objectif* de la supériorité de l'un de ces états par rapport à l'autre ? Si lorsque l'on passe de (1) à (2), les satisfactions de certains croissent pendant que celles d'autres décroissent, cela est impossible, car aucun de ces deux états ne peut être déclaré supérieur par *tous*. En d'autres termes, aucune comparaison entre les variations de satisfaction de ces différents individus ne peut être établie sur une base objective.

Mais « si en faisant cela on augmente le bien-être de tous les individus de la collectivité, il est évident que la nouvelle position est plus avantageuse à chacun d'entre eux; et vice versa elle l'est moins si on diminue le bien-être de tous les individus. Le bien-être de certains d'entre eux peut d'ailleurs demeurer constant, sans que ces conclusions changent »[1]. De ce critère objectif de comparaison découle la définition de l'optimum : le système économique est dans un état optimum quand il est impossible de s'éloigner de cette position, de telle sorte que les satisfactions de tous les individus augmentent (certaines d'entre elles pouvant rester constantes)[2]. Il n'existe en effet, dans ce cas, aucun état supérieur (au sens défini) à l'état considéré.

Tout ceci peut être présenté en un graphique dans le cas où la collectivité ne comprend que deux individus (cas absolument irréel, mais où n'est altérée *en rien* la nature des raisonnements) dont les satisfactions, portées sur deux axes rectangulaires, seront supposées avoir zéro pour limite inférieure (il suffit de choisir convenablement, pour chacun d'eux, la fonction de satisfaction parmi l'infinité disponible).

A partir des capitaux matériels, des ressources naturelles et des connaissances techniques dont on dispose, il y a certains

1. *Manuel d'Economie politique*, Appendice, 89.
2. Cf. *Manuel*, VI-33, et Appendice, 89.

hauts niveaux de satisfaction qu'il est impossible d'atteindre; ce sera le cas, par exemple, d'un ensemble de satisfactions égales aux coordonnées du point ω (fig. 2). L'ensemble des points représentant ces états inaccessibles forme une région (hachurée sur la figure) dont nous avons tracé la courbe-frontière (Γ).

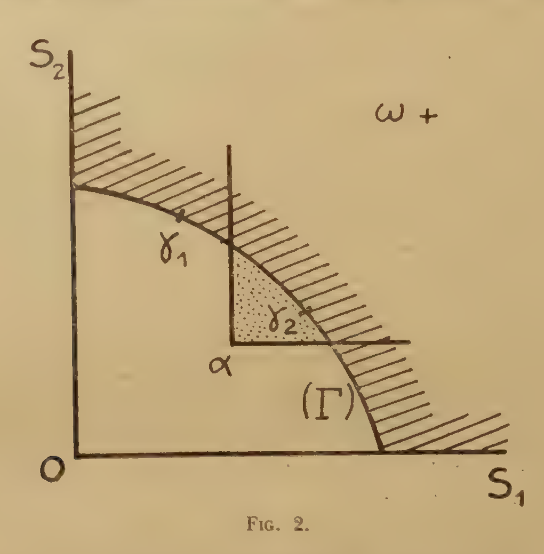


Fig. 2.

Les états γ_1 et γ_2 sont incomparables : lorsqu'on passe du premier au second, S_1 croît et S_2 décroît. L'état γ_2 est supérieur à l'état α ; lorsqu'on passe du deuxième au premier, S_1 et S_2 croissent. L'état α ne saurait être un optimum puisqu'une infinité d'états lui sont supérieurs, tous ceux de la région teintée de gris.

Les états γ_1, γ_2 et, d'une façon générale, tous les états représentés par des points de la courbe (Γ) satisfont aux conditions d'optimum.

Nous avons ainsi mis en évidence l'existence d'une *infinité* d'états jouissant de cette propriété; ceci nous permet de prévenir une confusion que le mot *optimum* pourrait introduire. L'état γ_1 est optimum en ce sens qu'il est impossible, à partir de lui, d'augmenter les deux satisfactions, mais il en est de même pour γ_2, et aucune comparaison ne peut être faite entre eux en vertu de notre critère : il ne détermine pas complètement la solution, contrairement à ce qui se passe usuellement dans les problèmes analogues.

Dans ce schéma, l'Etat n'établirait certainement pas l'économie en α, mais en un point de (Γ) : le problème politique se ramènerait pour lui à choisir ce point en vertu de critères supplémentaires, non objectifs, que l'économiste n'a pas à soumettre à un examen critique.

Une dernière remarque sur la figure 2 permet de préciser encore cette notion d'optimum, sous une forme assez paradoxale : l'état γ_1, qui est optimum, ne peut pas être déclaré supérieur à l'état α, qui n'est pas optimum [3].

Telle est dans son essence, sinon dans les détails de sa présentation, la première partie de l'apport de Pareto au problème que nous étudions. Elle nous conduit à la recherche des conditions de l'optimum où nous trouverons la deuxième partie de son apport.

Conditions mathématiques de l'optimum.

Nous considérerons à nouveau un schéma de système économique extraordinairement simplifié : la collectivité ne sera composée que de deux individus consommant respectivement les quantités A_1, A_2 d'un bien (A) et fournissant les quantités X_1, X_2 d'une qualité de travail (X), leurs satisfactions seront ainsi : $S_1 (A_1, X_1)$ et $S_2 (A_2, X_2)$; la collectivité disposera, d'autre part, d'une quantité U de richesse naturelle d'une qualité déterminée, qui, associée à la quantité totale de travail $X = X_1 + X_2$, permettra de produire la quantité $A = f(X, U)$ du bien (A), la forme de la fonction de production f dépendant des connaissances techniques; ajoutons encore que la quantité produite A égalera la somme des quantités consommées A_1 et A_2.

Nous ne nous sommes restreint à ce cas particulier d'une irréelle simplicité que pour d'évidentes raisons de clarté dans l'exposition. Nos résultats peuvent être démontrés pour un schéma incomparablement plus général comprenant un nombre quelconque d'individus, de biens de consommation, de qualités de travail et de richesse naturelle, de biens indirects intervenant aux différents stades de la production; il importe donc de percevoir avec acuité, dans la démonstration que nous allons présenter, comment ces généralisations n'amèneraient qu'une transposition en un symbolisme plus complexe *sans aucun changement de nature*.

3. Les développements qui précèdent sont en étroite relation avec les nos 2128, 2129, 2130 du *Traité de sociologie générale*.

Pour atteindre une position d'optimum, nous pouvons fixer arbitrairement la valeur de S_1 (à condition toutefois qu'elle soit inférieure à l'abscisse du point où la courbe (Γ) coupe l'axe OS_1 sur la figure 2) et chercher à rendre S_2 aussi grande que possible[4].

Exprimer que $S_2(A_2, X_2)$ est maximum, alors que les conditions de liaison

$$(0) \qquad S_1(A_1, X_1) = k, \quad A = A_1 + A_2, \quad X = X_1 + X_2, \quad A = f(X, U)$$

sont satisfaites, en est la traduction mathématique.

D'après la théorie classique des maxima liés, nous devons écrire que l'expression

$$\frac{1}{\mu_1}[S_1(A_1, X_1) - k] + \frac{1}{\mu_2} S_2(A_2, X_2) + a(A - A_1 - A_2)$$
$$- x(X - X_1 - X_2) - \bar{a}[A - f(X, U)]$$

a une différentielle nulle; nous n'avons donné aux multiplicateurs de Lagrange cette forme étrange que pour faciliter l'interprétation des résultats.

Exprimons donc que les dérivées par rapport à A_1, X_1, A_2, X_2, A, X sont égales à zéro :

$$\frac{1}{\mu_1}\frac{\partial S_1}{\partial A_1} - a = 0, \qquad \frac{1}{\mu_1}\frac{\partial S_1}{\partial X_1} + x = 0,$$
$$\frac{1}{\mu_2}\frac{\partial S_2}{\partial A_2} - a = 0, \qquad \frac{1}{\mu_2}\frac{\partial S_2}{\partial X_2} + x = 0,$$
$$a - \bar{a} = 0, \qquad -x + \bar{a}\frac{\partial f}{\partial X} = 0.$$

Ces conditions de l'optimum peuvent encore être mises sous la forme plus expressive :

$$(1) \qquad \frac{\frac{\partial S_1}{\partial A_1}}{a} = \frac{\frac{\partial S_1}{\partial X_1}}{x} \qquad \frac{\frac{\partial S_2}{\partial A_2}}{a} = \frac{\frac{\partial S_2}{\partial X_2}}{x}$$

$$(2) \qquad \frac{1}{a} = \frac{\frac{\partial f}{\partial X}}{x} = \frac{\frac{\partial f}{\partial U}}{u}$$

où u est simplement choisi de manière à satisfaire la dernière égalité.

4. Si l'économie comprenait n individus, nous fixerions les valeurs de toutes les satisfactions moins une, et nous rendrions cette dernière aussi grande que possible.

L'ensemble des huit équations (0), (1), (2) contient neuf inconnues A, A_1, A_2, X, X_1, X_2, a, x, u : les trois coefficients a, x, u ne sont déterminés qu'à un facteur de proportionnalité près; les six quantités A, A_1, A_2, X, X_1, X_2, sont parfaitement déterminées [5].

Ajoutons enfin les définitions de d_1, d_2, D

(3) $$aA_1 = xX_1 + d_1, \qquad aA_2 = xX_2 + d_2,$$

(4) $$aA = xX + uU - D,$$

dont il découle :

(5) $$d_1 + d_2 = uU - D.$$

La donnée de k suffit, comme nous venons de le voir, à déterminer complètement l'état de notre système économique, et notamment d_1 et d_2 à un facteur de proportionnalité près, c'est-à-dire le rapport $\frac{d_1}{d_2}$. Nous pourrions inversement nous donner ce rapport [6] et, à l'aide des trois dernières équations (0) et des équations (1), (2), (3), déterminer complètement l'état du système économique, et en particulier la position de son point représentatif sur la courbe (Γ) (fig. 2). Si, au lieu du rapport $\frac{d_1}{d_2}$, nous nous fixions les valeurs mêmes de d_1 et d_2, l'indétermination liée à l'existence du facteur de proportionnalité disparaîtrait évidemment.

Les définitions et les développements précédents, dont beaucoup sans doute sembleront très artificiels à ce point de notre étude, seront justifiés par l'interprétation économique aisée de nos résultats qu'ils permettront.

Interprétation économique.

Imaginons, en effet, maintenant que la collectivité associe à chaque bien, A, X, U, un prix unique à travers toute l'économie, a', x', u', et que les différents agents se conforment aux règles suivantes :

— chaque individu, caractérisé par un indice i, reçoit une allocation d_i (qui peut être nulle, ou négative), fixée *a priori*,

5. Ce système peut, en vérité, avoir plusieurs solutions; certaines conditions, d'autre part, doivent être remplies (par exemple X_1 doit être supérieur ou égal à zéro), mais il nous est impossible d'entrer ici dans le détail d'une discussion qui donne à notre démonstration toute sa rigueur sans modifier en rien ses conclusions.

6. Non toutefois d'une façon absolument arbitraire, sa valeur devrait appartenir à certains intervalles définis par les conditions de possibilité du problème.

et précisément égale à la valeur qu'avait le coefficient d_i dans la résolution précédente,

— considérant cette allocation et les prix, a', x' comme des données que son action ne peut modifier, il détermine les quantités de bien qu'il consomme, A'_i, et de travail qu'il fournit, X'_i, de façon à équilibrer son budget,

$$(3') \qquad a'A_1' = x'X_1' + d_1, \qquad a'A_2' = x'X_2' + d_2,$$

et à rendre sa satisfaction aussi grande que possible,

$$(1') \qquad \frac{\dfrac{\partial S_1}{\partial A_1'}}{a'} = \frac{\dfrac{\partial S_1}{\partial X_1'}}{x'} \qquad \frac{\dfrac{\partial S_2}{\partial A_2'}}{a'} = \frac{\dfrac{\partial S_2}{\partial X'_2}}{x'},$$

— chaque industrie, considérant également ses prix d'achat comme des données, réalise pour chaque volume de la production le minimum du coût total,

$$\frac{\dfrac{\partial f}{\partial X'}}{x'} = \frac{\dfrac{\partial f}{\partial U}}{u'},$$

et vend son produit à son coût marginal,

$$(2') \qquad \frac{1}{a'} = \frac{\dfrac{\partial f}{\partial X'}}{x'} = \frac{\dfrac{\partial f}{\partial U}}{u'},$$

le déficit global [7],

$$(4') \qquad D' = x'X' + u'U - a'A',$$

étant couvert par la différence entre l'ensemble des rentes et l'ensemble des allocations individuelles,

$$(5') \qquad D' = u'U - (d_1 + d_2).$$

Toutes ces conditions ne peuvent être simultanément remplies que si les prix a', x', u' et les quantités A'_1, A'_2, A', X'_1, X'_2, X' forment la solution du système constitué par les équations (1'), (2'), (3') et

$$(0') \qquad A' = A_1' + A_2', \qquad X' = X_1' + X_2', \qquad A' = f(X', U).$$

Ce système est identique à celui que nous avons décrit à la fin du paragraphe précédent, et sa solution se confond donc

7. Les propriétés des fonctions de production, et notamment leur éventuelle homogénéité (qui entraînerait la nullité du déficit), ont été l'objet d'une longue controverse qui n'est pas encore éteinte; aussi avons-nous présenté une démonstration valable que D' soit positif, nul, ou négatif.

avec la solution a, x, u, Λ_1, Λ_2, Λ, X_1, X_2, X de ce dernier : l'état d'équilibre auquel arriverait notre économie, à partir d'un ensemble d'allocations, d_i, sous l'action conjuguée de tous ses agents cherchant à se conformer aux règles énoncées, est identique à l'état optimum déterminé à partir du même ensemble de valeurs, d_i [8-9].

Ainsi, nous avons fait table rase de toute notion, d'apparence contingente, de prix, de salaire, de rente, et, ne considérant que les ressources matérielles, les connaissances techniques et les psychologies des consommateurs, de l'économie, nous avons cherché les quantités de travail fournies par les différents individus, les quantités consommées et produites par chaque industrie, et la répartition entre les différents membres de la collectivité de la production finale que l'on observerait dans un certain état optimum; au terme de notre étude, nous avons trouvé que ces quantités sont *identiques*, dans tous leurs détails, à celles que l'on observerait si l'économie utilisait un système de prix, de salaires et de rentes en correspondance univoque avec les biens, et considérés par chaque agent comme insensibles à son action, et imposait à ses consommateurs un ensemble d'allocations convenablement déterminées, et les règles d'équilibre du budget, de maximum de la satisfaction, et à ses industries les règles de minimum du coût total, d'égalité du prix de vente et du coût marginal.

Suivant l'expression consacrée, lorsque l'économie est dans un état optimum, *tout se passe comme si* elle employait un

8. L'éventuelle multiplicité des solutions réintroduit ici la discussion dont nous ne pouvons que résumer la conclusion : de délicates considérations de stabilité permettent de penser que, d'une façon absolument générale, tout état optimum peut résulter de l'évolution virtuelle du système économique, utilisant des prix dans des opérations d'achat-vente, sous l'action conjuguée de tous ses agents mis en face d'un ensemble d'allocations convenablement déterminées, soumis à des lois de comportement qui se confondent à l'équilibre avec celles que nous avons indiquées, et placés dans des conditions initiales appartenant au champ de stabilité du point optimum.

9. Dans un état d'équilibre, la croissance des fonctions de production et de satisfaction par rapport à toutes leurs variables (à l'exception des quantités de travail fournies, par rapport auxquelles les fonctions de satisfaction sont décroissantes) entraîne que toutes les inconnues a, x, u, ont des valeurs de même signe; or, si rien ne s'oppose à ce que les multiplicateurs de Lagrange du paragraphe précédent soient négatifs, il est indispensable que les prix de ce paragraphe soient positifs, il peut donc être nécessaire de prendre les opposés des d_i qui déterminent l'état optimum avant de procéder à l'identification des deux solutions.

système de prix conformément à nos règles[10], et, bien que, en pure logique, elle puisse atteindre un tel état sans utiliser de prix, ou en utilisant des prix sans imposer nos conditions, on peut penser que, dans les faits, sa seule chance d'y arriver est l'emploi explicite de ce système de prix qui, en tout état de cause, existe implicitement.

« Même si l'Etat socialiste supprimait toute faculté d'échanger, empêchait tout achat-vente, les prix ne disparaîtraient pas pour cela; ils resteraient tout au moins comme artifice comptable pour la distribution des marchandises et leurs transformations. L'emploi des prix est le moyen le plus simple et le plus facile pour résoudre les équations de l'équilibre; si on s'obstinait à ne pas les employer, on finirait probablement par s'en servir sous un autre nom, et il y aurait alors une simple modification du langage, mais non des choses. »[11]. « Les prix... peuvent disparaître, si toutefois cela est possible, comme entités réelles, mais ils demeureront comme entités comptables; sans eux, le *ministère de la production* marcherait à l'aveugle et ne saurait comment organiser la production. »[12].

Les limites de l'apport de Pareto.

Pareto, après avoir indiqué les conditions concrètes de l'optimum et montré qu'elles étaient suffisantes, avait donc atteint une remarquable conception générale des prix. Cependant, il ne démontra pas notre théorème fondamental, et il laissa dans l'ombre les questions de répartition du revenu et d'impôt. L'édification d'une théorie qui ne présentât pas ces lacunes revint à ses successeurs[13]. M. Allais, dont l'œuvre contient l'une des cons-

10. Pareto voyait dans l'affirmation, plus limitée, que les opérations économiques effectuées suivant ces règles dans une collectivité utilisant des prix conduisent à des points d'équilibre où l'optimum est réalisé (et à laquelle il faut apporter les nuances de la note 8) « un des théorèmes les plus importants de la science économique » (*Manuel*, Appendice, 115); on jugera par là de l'intérêt que cet ensemble de questions avait à ses yeux.

11. *Manuel*, III-166.

12. *Manuel*, VI-54.

13. M. Allais, *A la recherche d'une discipline économique*, t. I, Paris, 1943, chap. IV-E; E. Baronne, article réédité par F. A. Hayek dans *Collectivist Economic Planning*, Londres, 1935; A. Bergson, *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics*, *Quart. Journ. of Econ.*, févr. 1938, et chap. XII dans *A Survey of Contemporary Economics*, édité par H. S. Ellis, Philadelphie, 1948; J. R. Hicks, *Foundations of Welfare Economics*, *Econ. Journ.*, déc. 1939; H. Hotelling, *The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway*

tructions les plus intéressantes, insista notamment sur l'existence cruciale d'une infinité de positions optimum; l'argumentation déjà développée peut être reprise ici en termes de valeur.

La théorie précédente conclut à la nécessité d'un système de prix, elle laisse entière la question de la répartition des revenus et, en fait, par des allocations (ou des prélèvements) de la nature de d_1, d_2, indépendantes de l'activité économique des individus qu'elles concernent, on peut les distribuer de façon à atteindre le point de (Γ) (fig. 2) que l'on veut. Comme nous l'avons vu, le rapport $\frac{d_1}{d_2}$ suffit[14] à déterminer sur la courbe ce point, qui dépend effectivement d'un paramètre; la donnée ultérieure[15] des niveaux absolus de d_1, d_2 ne servirait qu'à fixer le niveau général des prix[16]. Cette théorie n'est donc nullement un plaidoyer pour une répartition particulière, elle ne représente aucune tentative de défense des situations acquises.

Pour continuer d'en préciser les limites, il nous faut encore spécifier qu'elle ne contient la réponse ni au problème du choix entre la propriété privée et la propriété collective ni au problème du choix entre la centralisation et la décentralisation des décisions économiques[17]. Pareto, à ce sujet, avait déjà conclu : « En résumé, l'économie pure ne nous donne pas de critérium vraiment décisif pour choisir entre une organisation de la société basée sur la propriété privée et une organisation socialiste. On ne peut résoudre ce problème qu'en tenant compte d'autres caractères des phénomènes. »[18].

L'introduction du temps.

L'introduction explicite du temps dans notre schéma, qui réalisera un progrès notable, peut être faite aisément à partir des

and Utility Rates, *Econometrica*, juill. 1938; O. Lange, *The Foundations of Welfare Economics*, *Econometrica*, juill.-oct. 1942; A. P. Lerner, *Economics of Control*, New-York, 1944; P. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., 1947, chap. VIII.

14. Nous laissons, bien entendu, de côté les difficultés de détail dont l'une a déjà été soulevée par la note 6.

15. Soumise à la restriction indiquée plus haut (note 9).

16. S'il y a n individus au lieu de 2, la transposition de notre texte est immédiate.

17. Nous ne nous sommes permis de réduire ces deux questions à deux alternatives aussi simplistes que pour abréger un exposé dont les prolongements seraient innombrables.

18. *Manuel*, VI-61.

deux hypothèses de la prévision parfaite et de la division du temps en périodes élémentaires.

La première exprime que chaque agent a *une connaissance parfaite de l'avenir;* la deuxième, que la période totale T d'activité du système est décomposée en q périodes élémentaires $T_1, \ldots, T_q$, l'activité économique relative à chacune d'elles étant concentrée en un instant unique $t_1, \ldots, t_q$ qui en sera, par exemple, le dernier.

La théorie de la satisfaction économique subit alors les transformations suivantes. La satisfaction relative à une période T_p est maintenant fonction des quantités consommées pendant cette période, A_p, B_p ..., mais aussi des quantités consommées dans le passé, A_1, B_1, ..., A_2, B_2, ..., et de celles dont la consommation est prévue pour l'avenir A_{p+1}, B_{p+1}, ..., A_q, B_q, ... A chaque individu sont ainsi asociées q fonctions de satisfaction, S^1, ..., S^q, entre lesquelles l'hypothèse de prévision parfaite implique certaines relations dont nous pouvons mettre la nature en évidence sur le cas très simple où il n'y a que deux périodes élémentaires et deux biens A, B.

Si A_1, A'_1 représentent des quantités de A consommées pendant la première période, et le reste à l'avenant, il apparaît que l'inégalité :

$$S^2(A_1, B_1, A_2, B_2) > S^2(A_1, B_1, A_2', B_2'),$$

entraîne :

$$S^1(A_1, B_1, A_2, B_2) > S^1(A_1, B_1, A_2', B_2'),$$

et que de même :

$$S^1(A_1, B_1, A_2, B_2) > S^1(A_1', B_1', A_2, B_2),$$

entraîne :

$$S^2(A_1, B_1, A_2, B_2) > S^2(A_1', B_1', A_2, B_2).$$

Il en découle que les deux fonctions de satisfactions sont de la forme :

$$S^1 = \Sigma_1(A_1, B_1, S^2), \qquad S^2 = \Sigma_2(A_2, B_2, S^1),$$

et que, par conséquent :

$$\frac{\dfrac{\partial S^1}{\partial A_2}}{\dfrac{\partial S^1}{\partial B_2}} = \frac{\dfrac{\partial S^2}{\partial A_2}}{\dfrac{\partial S^2}{\partial B_2}} \qquad \frac{\dfrac{\partial S^1}{\partial A_1}}{\dfrac{\partial S^1}{\partial B_1}} = \frac{\dfrac{\partial S^2}{\partial A_1}}{\dfrac{\partial S^2}{\partial B_1}}$$

Révisant aussi notre définition antérieure, nous appellerons maintenant optimum, au sens de Pareto, une situation à partir de laquelle il est impossible de faire croître simultanément tous

les S^j_i (l'indice inférieur i caractérise l'individu, l'indice supérieur j, la période élémentaire), certains d'entre eux pouvant d'ailleurs rester constants.

Les satisfactions d'un même individu à des instants différents présentent, en effet, la même hétérogénéité (malgré leurs liens) que les satisfactions d'individus différents au même instant dans la théorie élémentaire précédente. Si, par exemple, lorsque l'on passe d'une situation à une autre, les seuls changements que l'on observe dans l'ensemble des satisfactions sont une croissance de S^1_1 et une décroissance de S^2_1, aucun critère objectif ne permet de choisir entre elles.

La recherche des conditions mathématiques de l'optimum et leur interprétation économique se font alors d'une façon tout à fait analogue à celle que nous avons décrite plus haut, et nos conclusions subsistent. Cependant, une nouvelle catégorie économique s'introduit, l'intérêt; en ce qui le concerne, nous nous bornerons à présenter les résultats de la pénétrante analyse que M. Allais a faite de cette question dans son ouvrage *Economie et intérêt* (chap. VI-X et Annexe III).

Lorsque l'optimum est atteint, tout se passe comme si chaque agent utilisait dans ses calculs économiques, pour la période T_p par exemple, un taux d'intérêt; mais alors que toutes les entreprises doivent utiliser un taux d'intérêt unique I_p, les consommateurs peuvent utiliser des taux différents I^1_p, I^2_p, ..., I^n_p. C'est là un aspect de la théorie de l'optimum économique qu'il nous a paru impossible de négliger complètement bien que nous n'ayons pas le loisir d'examiner le sens et la portée de cette conclusion.

Autres extensions.

Bien d'autres extensions sont possibles. Au lieu de produire un seul bien, l'entreprise peut produire plusieurs biens connexes. Ceci ne change en rien nos conclusions. Le concept de satisfaction, de son côté, peut être étendu : on supposera maintenant que la satisfaction d'un individu dépend aussi des quantités consommées par les autres (qu'il considère, bien entendu, comme des données). Ceci n'altère pas davantage les conséquences que nous avons tirées de la définition initiale. Une autre extension encore consisterait à se libérer des hypothèses de continuité, d'existence des dérivées.

On peut ainsi atteindre, en restant strictement dans la voie tracée par Pareto un très grand degré de généralité. Toutefois, un certain nombre de problèmes s'intègrent difficilement dans le schéma précédent, notamment ceux qui ont trait : à l'introduction d'une monnaie; à l'existence d'un secteur étatique, c'est-à-dire d'un ensemble de consommations gratuites; au phénomène de l'héritage. Néanmoins, ils n'amènent pas à une révision de la définition même de l'optimum, ils ne touchent pas à l'essence de la question. C'est une critique de cet ordre que nous voudrions présenter maintenant.

Valeur de la définition de Pareto.

La théorie que nous avons exposée présente, par l'apparente évidence de ses points fondamentaux, un danger certain : elle risque de faire passer pour un absolu ce qui est éminemment relatif. Et tout d'abord rien n'oblige à admettre qu'une situation où toutes les satisfactions sont plus grandes que dans une autre lui est supérieure. On peut penser, par exemple, que les individus, en général, ne sont par les meilleurs juges de leurs besoins, que la satisfaction économique ne représente qu'un aspect de l'individu, que leur agrégat n'est qu'un aspect de la vie de leur société; on peut même soutenir que le « bonheur » d'un individu est dans une très large mesure indépendant de ce qu'il consomme et qu'il serait tout au plus sensible, dans les premiers moments qui le suivent, à un changement de son niveau de vie.

On peut remarquer ensuite que dans les faits bien des liaisons existent dont il a été fait abstraction jusqu'ici. Considérons l'état α de la figure 2, les liaisons sociologiques peuvent rendre impossible le passage de cet état à un état optimum de la région teintée de gris. Les politiques économiques possibles ne permettraient, par exemple, de choisir qu'entre α et γ_1 si l'on voulait réaliser l'optimum : il est parfaitement concevable que l'on préfère α à γ_1.

Dans cet élargissement de l'économique au social, nous serions aussi amené à transformer certaines de nos hypothèses fondamentales : nous considérions jusqu'ici la quantité de travail fournie par un individu pendant un certain temps comme une donnée; or, certains changements du système économique peu-

vent s'accompagner de changements de l'atmosphère sociale qui modifieront cette quantité de travail.

Cette théorie ne donne donc pas la réponse, et elle n'a jamais prétendu le faire, à la question simpliste de la définition des fins sociales en quelques points, d'où l'on tirerait les plans de l'organisation économique, mais il semble impossible d'élaborer une politique consciente dans l'ignorance de ses conclusions. Elle représente un schéma autour duquel la discussion des problèmes peut être utilement centrée, et elle est, en fait, indispensable à la compréhension de l'œuvre de très nombreux économistes contemporains.

Gérard Debreu.

III

LA THÉORIE DES JEUX

Une nouvelle théorie de l'équilibre économique [1].

Cournot et Pareto. — Le fondateur de l'économie mathématique, Augustin Cournot, étudiait la *Théorie des richesses* en partant du monopole; il considérait ensuite la concurrence des producteurs, d'abord en nombre fini 2, ..., n, puis infini. Il était guidé, ce faisant, par l'exemple de l'astronomie qui étudie le cas de deux corps soumis à la loi de gravitation et généralise à n corps. Malheureusement, Cournot était limité par les mathématiques de son temps où l'Algèbre moderne et la théorie des ensembles n'étaient qu'à leurs débuts. C'est pourquoi il fut obligé d'émettre des hypothèses simplificatrices, et les résultats qui en découlèrent étaient trop schématiques pour la réalité économique. Néanmoins, c'est le premier qui pose le problème du monopole bilatéral [2].

Les économistes qui suivirent furent plus ambitieux. Ils considérèrent les problèmes économiques *in globo*. Ils abandonnèrent presque complètement la théorie du monopole [3] et ne virent en l'individu qu'un *homo œconomicus*, c'est-à-dire un individu moyenne de tous les individus de la collectivité considérée. Leur aspiration principale était de traduire statistiquement les lois et fonctions de demande à l'équilibre de cet *homo æconomicus* sur un marché dont le nombre des participants est grand, en ne s'occupant pas des interactions indi-

1. Von Neumann et Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behaviour*, 2e éd., Princeton, 1946.

2. Voir A. Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la Théorie des richesses*, p. 88 et s., Paris, 1938.

3. Sur le peu de progrès de la théorie du monopole depuis Cournot, voir Hicks, *A Survey of the Theory of Monopoly*, *Econometrica* (janv. 1935).

viduelles (primes, rabais) qui peuvent se produire. Dans cette théorie, s'il y a n participants, le désir de posséder un nombre déterminé de biens ou utilité totale de ces biens [4] pour la collectivité se divise en n utilités partielles individuelles indépendantes entre elles, comme s'il s'agissait des termes distincts d'une somme divisible. Dès lors, aucun groupe d'individus n'a intérêt à se coaliser, puisque chacun reçoit la part qui lui est due, c'est-à-dire un ensemble de biens qui maximise son utilité.

Oscar Lange [5] a indiqué qu'un des moyens pour arriver à la distribution optimum des revenus pour n individus obéissant au système de Pareto, consiste dans l'établissement d'une fonction de valeur sociale qui précise pour chaque individu la distribution optimum. Ce qui équivaut à un système socialiste où la distribution des richesses se fait suivant une volonté bien établie.

Les recherches statistiques entreprises aux Etats-Unis par R. Frisch et I. Fisher pour mesurer l'utilité marginale de la monnaie (dérivée de l'utilité totale par rapport au revenu) ont abouti à des résultats divergents [6]. Etant donnés ces résultats et vu l'importance croissante des phénomènes de coalition dans la vie économique moderne, il était évident que les postulats sur lesquels s'appuie l'économie mathématique classique ne correspondaient pas aux faits réels.

Le nouvel ouvrage. — C'est à ce moment de doute sur la valeur des principes que fut publié à Princeton, en 1944, l'exposé d'une nouvelle théorie de l'équilibre économique. Von Neumann et Morgenstern ont repris le processus de développement de Cournot tout en s'appuyant sur les résultats mathématiques les plus récents. C'est la collaboration heureuse d'un physicien mathématicien et d'un économiste qui a engendré cet ouvrage fondamental pour la science économique, mais qui pourrait tout aussi bien s'appliquer à la sociologie ou à la théorie militaire. Il se distingue par une clarté d'exposition, une axiomatisation rigoureuse et une ampleur qui ouvrent la voie

4. Pour plus de détails concernant l'utilité totale, consulter, par exemple, René Roy, *De l'utilité*, p. 8, Hermann, 1942.

5. *The Fondations of Welfare Economic*, *Econometrica*, juin-oct. 1942.

6. Voir, par exemple, J. Morgan, *Can we mesure Marginal Utility of Money ? Econometrica*, avril 1945.

à de nouveaux champs d'exploration insoupçonnés jusqu'alors. Nous allons essayer d'en dégager les idées directrices tout en en recommandant la lecture directe aux économistes.

Corrélation entre le nombre des participants et la structure de l'économie. — Les auteurs remarquent que lorsque le nombre de participants à une économie augmente, de nouveaux phénomènes se produisent. Ils étudient cette économie en l'assimilant à un jeu de stratégie qui a des règles données mais arbitraires. Les auteurs considèrent successivement, suivant la méthode de Cournot, les jeux de 2, 3, 4 personnes. Ce qui donne des résultats nouveaux pour les théories économiques du monopole bilatéral, du monopole (ou du monopsone) contre duopsone (ou du duopole), du duopole contre duopole, du monopole contre triopole. Les jeux de cinq personnes ne sont examinés que lorsque les joueurs ont un rôle symétrique, en d'autres termes lorsqu'ils jouent rationnellement et peuvent espérer individuellement un sort semblable. Les jeux de n personnes ne sont étudiés systématiquement que dans des cas particuliers qui sont des généralisations de certains types de jeux de quatre personnes, à savoir les *jeux décomposables* et les *jeux simples*, dont nous parlerons plus tard.

Si l'on ne considère tout d'abord que les jeux sans production de richesses, les phénomènes qui se produisent sont les suivants : pour un seul joueur, on a le cas de « Robinson Crusoé » ou mieux celui de l'économie mathématique de Pareto, qui peut se traduire, comme nous l'avons vu plus haut, par un système socialiste.

Sur les jeux de deux personnes va être basée toute cette théorie. Le gagnant a intérêt à épuiser complètement (au maximum) son adversaire, tandis que le perdant doit faire sa perte minimum. Aucune entente n'est possible. Le phénomène de coalition apparaît avec trois joueurs : deux joueurs, à la suite de tractations et de marchandages en vue de compensations mutuelles, peuvent décider une entente. S'ils y parviennent, ils peuvent gagner un certain montant qui définit la « valeur de la coalition ». Sauf dans le cas exceptionnel où la somme des valeurs des coalitions est nulle, chaque joueur a intérêt à se coaliser. Alors le jeu est dit *essentiel*, et, dans le cas exceptionnel, le jeu est dit *inessentiel*. Les jeux d'une, deux personnes sont forcément inessentiels.

Les jeux de quatre personnes peuvent se diviser en plusieurs catégories, dont les plus importantes relèvent de l'une des trois catégories suivantes : les jeux où chacune des personnes joue un rôle symétrique; les jeux où l'une des personnes a une position de gain favorisée par rapport aux trois autres. Il lui suffit seulement de trouver un allié, tandis que sans sa coopération les trois autres joueurs doivent se coaliser pour pouvoir gagner. Il y a donc un joueur principal assimilable au « patron » et les autres joueurs aux « ouvriers » : les jeux où l'une des personnes est exclue de toutes les coalitions. C'est un « mort », au sens du bridge. Les trois autres joueurs doivent former une coalition de deux pour gagner. On peut trouver comme dans la catégorie précédente des exemples d'organisations sociales répondant à ce type de jeu.

Les auteurs ont généralisé ces deux dernières catégories de jeux aux jeux de n personnes. Ce sont, en effet, des exemples d'organisations sociales avec un nombre minimum de participants.

Le jeu symétrique de cinq personnes n'apprend rien de nouveau : il se ramène à un jeu de quatre personnes, dont trois ont un rôle symétrique. Mais, avec le jeu de six personnes, apparaît le phénomène de *transfert* qui est lié à la théorie de la décomposition, qui sera exposée un peu plus loin. Il n'est pas dit d'ailleurs que, pour un nombre plus grand de personnes, d'autres phénomènes nouveaux n'apparaissent pas, mais il reste à découvrir les moyens d'investigation et d'énumération des jeux de n personnes. Ce qu'il y a de certain, c'est que le procédé de sommation statistique même pondérée (indices) ne peut s'appliquer dans une économie de n participants que dans des cas exceptionnels.

Le lecteur aura compris de lui-même que les jeux sans production de richesses correspondent en économie à la répartition, et que les jeux avec production de richesses correspondent à la productivité.

Ces derniers se ramènent, nous le verrons, aux premiers par l'intermédiaire du joueur fictif, qui, dans l'économie classique, n'est autre que la « Nature ».

Conception de la stratégie. — Mais revenons à l'ordre des chapitres. Les auteurs définissent d'abord ce qu'ils entendent par jeu de stratégie à n personnes. Dans un jeu quelconque,

les « coups » sont, ou bien dus au hasard ou bien à la personnalité du joueur. Dans le premier cas, le choix d'un coup dépendra exclusivement de l'état du jeu au moment où le coup a été tiré; dans le second cas, il dépendra de l'information totale qu'a le joueur à ce moment-là. Ce choix est d'ailleurs inclus dans l'état de son information. On peut déterminer, dans le cas de coups dus au hasard, les probabilités du choix de ceux-ci.

Supposons maintenant que les joueurs commencent la partie avec un plan qui spécifie quels choix ils exerceront en présence de toutes les éventualités de coups qui pourraient dépendre de leurs traits personnels. Si les coups sont dus au hasard, on suppose l'existence d'un arbitre qui peut décider à l'avance quel serait le résultat d'un coup dû à la chance. D'une manière précise, on appellera *stratégie d'un joueur*, à un coup donné, une fonction lui étant relative dont le variable est l'état de son information des mouvements antérieurs et qui est un choix personnel relatif à ce coup. On peut définir de façon analogue le choix de l'arbitre en remplaçant l'état de l'information par l'état du jeu au coup donné. On peut aussi déterminer les probabilités du choix de l'arbitre.

Ces considérations sont liées aux notions d'incertitude subjective qui ont été développées par, entre autres, G. Tintner[7]. En effet, une stratégie individuelle est fonction de l'anticipation que l'individu a du futur; dès lors, le risque ou l'incertitude (suivant que la loi de distribution des probabilités d'anticipation est connue ou non) est présent. *Pour un individu, il y a risque pour sa propre stratégie et incertitude concernant celles des autres*. En outre, le gain subjectif anticipé est fonction de ces probabilités.

D'une manière précise, supposons que le nombre des stratégies possibles et le nombre des choix de l'arbitre sont grands, mais finis[8]. Si k est un joueur parmi les n, il a choix entre b_k stratégies, numérotées $1 \ldots t_k \ldots b_k$; l'arbitre, de son côté, peut choisir parmi b probabilités, soit : $p^1 \ldots p^b$. Si chaque joueur et l'arbitre se donnent un nombre t_k ($k = 0 \ldots, n$) (l'indice 0 étant

7. Cf., par exemple, *The non-static Theory of Production, Studies in Mathematical Economics and Econometrics in Memory of Henry Schultz*, Chicago, 1943.
8. Le cas des stratégies en nombre infini a été approfondi par A. Wald, *Generalisation of a Theorem*, by v. Neumann's *Two Persons Games* (*Annals of Mathematics*, vol. 46, avril 1945).

un nombre parmi les b probabilités), le résultat de la partie pour chaque joueur k (ou *imputation* du joueur k), qui est l'enjeu qu'il touche au terme de la partie, dépendra de tous les t_k. Soit $G_k (t_0 \dots t_n)$ le résultat de la partie.

En ce point des développements, les auteurs se séparent complètement de l'économie traditionnelle. En effet, les économistes éliminent, en général, par des considérations telles que le « manque de signification opérationnelle »[9], les stratégies personnelles d'autrui, et n'étudient que les imputations de la forme $G_k (t_0, t_k)$. Ce procédé leur permet de prolonger le raisonnement théorique par des études statistiques. Mais ici il en va tout différemment. On veut éliminer les mouvements de chance dont on connaît les probabilités d'arrivée. On prend donc l'espérance mathématique des $G_k (t_0 \dots t_n)$ par rapport aux t_0, ce qui donne des fonctions bien déterminées des stratégies personnelles, soit : $J_k (t_1 \dots t_n)$. On va s'occuper, en premier lieu, des jeux dont la somme des imputations est nulle (répartition), c'est-à-dire où :

$$(1) \qquad \sum_{k=1}^{n} J_k (t_1 \dots t_n) = 0 \qquad \text{où} \qquad t_k = 1 \dots b_k.$$

Pour deux personnes (1) (2) (nombre de joueurs minimum), (1) devient :

$$J (t_1, t_2) = J_1 (t_1, t_2 = - J_2 (t_1, t_2); \quad t_1 = 1 \dots b_1; \quad t_2 = 1 \dots b_2.$$

La théorie mathématique de ces jeux a une grande importance : elle est la base de la théorie des jeux à n personnes. Dans un jeu quelconque, (1) et (2) choisissent chacun leur stratégie en complète ignorance du choix de l'autre. (1) veut maximiser $J (t_1, t_2)$, (2) veut le minimiser; mais une stratégie particulière a une influence incertaine sur la valeur de J, qui est connue après coup. Considérons donc successivement les deux cas le plus avantageux et le moins avantageux pour (1) : celui où (1) connaît exactement la stratégie de (2), puis celui où (2) connaît exactement sa stratégie Dans le premier cas, la valeur de la partie pour (1) est Min t_x Max t_r $J (t_1, t_2)$; dans le second cas, elle est Max t_x, Min t_r $J (t_1, t_2)$. La première expression est toujours supérieure ou égale à la seconde. Quand il y a égalité, on dit que le jeu est strictement déterminé. Mais c'est là cas

9. O. Lange, *op. cit.* Cette observation ne vise pas certains chercheurs, tels que MM. Bowley ou Frisch. On doit à ce dernier le concept d'« élasticité conjecturelle ».

exceptionnel. On peut donc dire que la valeur d'un jeu quelconque est comprise entre ces deux limites. Au lieu de considérer ces stratégies dites pures, les auteurs introduisent les *stratégies mixtes*, distributions de probabilité des stratégies pures, et qu'on peut définir comme suit :

Soit $x(t_1)$, $y(t_2)$, telles que $x \geqslant 0$, $y \geqslant 0$, et que $\sum_{t_1=1}^{b_1} x(t_1) = 1$, $\sum_{t_2=1}^{b_2} y(t_2) = 1$.

L'ensemble des x et celui des y peuvent être considérés comme des vecteurs unitaires dans les espaces euclidiens à b_1 et b_2, dimensions : Soient X, Y ces vecteurs unitaires. L'espérance mathématique du jeu (utilité) est :

$$J(x, y) = \sum_{t_1=1}^{b_1} \sum_{t_2=1}^{b_2} J(t_1, t_2)\, x(t_1)\, y(t_2).$$

C'est une forme bilinéaire par rapport aux stratégies mixtes.

D'après un théorème fondamental de von Neumann relatif aux formes, on a toujours : $\mathrm{Max}_x \mathrm{Min}_y J(x, y) = \mathrm{Min}_y \mathrm{Max}_x J(x, y)$.

De cette relation, on peut déduire les meilleures stratégies pour (1) et (2). (1) doit choisir un X dans l'ensemble des X qui maximisent Min $\mathrm{Min}_y J(x, y)$ et (2) doit choisir un Y dans l'ensemble des Y qui minimisent $\mathrm{Max}_x J(x, y)$.

Les auteurs appliquent ce théorème à certains jeux de deux personnes dont les plus importants au point de vue des modèles économiques sont des simplifications du jeu de poker. Ce jeu est lié à la théorie du monopole bilatéral par l'étude du comportement des deux joueurs. La « main » des deux monopoleurs consiste en quantités de marchandises, tarifs, etc., et chacun jette son prix, qui est l'enchère sur le marché. Le bluff, c'est à qualité égale de donner un prix plus bas que celui de son adversaire ou un prix égal à qualité inégale. Les joueurs peuvent jouer « haut » ou « bas »; ils peuvent avoir une stratégie offensive ou défensive. Toutes ces modalités du jeu sont analysées de façon approfondie. Mais il peut y avoir doute sur l'identité parfaite entre jeu et marché.

La théorie générale. — Mais passons à la théorie des jeux de n personnes, qui est le noyau de l'ouvrage. Les impu-

10. Ce théorème a aussi été démontré par J. Ville dans une note *Sur la théorie générale des jeux où intervient l'habileté des joueurs*, vol. IV, fasc. du *Traité du calcul des probabilités et de ses applications* d'Emile Borel.

tations des joueurs sont liées par la relation (1). Considérons deux ensembles complémentaires dans l'ensemble E des n joueurs (1)..., (n), soit S et E — S. Supposons que les joueurs de l'ensemble S coopèrent entre eux ainsi que ceux de l'ensemble E — S, et qu'on puisse les assimiler à deux joueurs (1′) et (2′). Au lieu de considérer les stratégies pures des n joueurs, nous ne nous occuperons que des stratégies de (1′) et (2′), que nous désignerons par t_S, t_{E-S}.

On pourra leur faire correspondre des stratégies mixtes déterminées par leurs composantes $x(t_S)$, $y(t_{E-S})$. La valeur du jeu est donc :

$$J(x, y) = \Sigma_{S,\, E-S}\, (J(t_S,\ t_{E-S})\, x(t_S)\, y(t_{E-S}),$$

et la relation 2 donne :

$$\text{Max} \times \text{Min} \times J(x, y) = \text{Min} \times \text{Max} \times J(x, y).$$

On appelle la valeur commune de ces expressions la *fonction caractéristique* (f. c.) de l'ensemble S [11], et on la désignera par v (S).

Cette fonction v (S) a des propriétés si remarquables qu'elle détermine à elle seule tout ce qui peut être dit sur les coalitions entre joueurs, sur les compensations entre partenaires d'une même coalition, sur les fusions et luttes entre coalitions [12]. Ces propriétés sont les suivantes :

I. La f. c. d'un ensemble vide est nulle : $v(\Theta) = 0$. La coalition sans membre reçoit le montant 0;

II. La somme des f. c. de deux ensembles complémentaires est nulle : $v(S) = -v(E - S)$ (c'est la relation I ci-dessus);

III. Etant donnés deux ensembles sans éléments communs S et T, la f. c. de l'ensemble, qui a les mêmes éléments que S et T réunis, est supérieure ou égale à la somme des f. c. des deux ensembles :

$$v(S \cup T) \geqslant v(S) + v(T)\ ^{13}.$$

11. Aucun rapport visible avec l'expression homonyme du calcul des probabilités ou d'autres théories mathématiques.

12. A priori, cette affirmation peut sembler déraisonnable, étant données les hypothèses qui ont amené la construction de la fonction v (S).

13. Le signe U indique la réunion de deux ensembles.

On en déduit que la f. c. de l'ensemble plein E est nulle, et que si l'on décompose cet ensemble en p ensembles disjoints, la somme des f. c. est toujours négative.

La f. c. dans la nouvelle théorie se superpose à la fonction d'utilité totale de la théorie parétienne.

Etant l'espérance mathématique des activités individuelles, elle doit se calculer en unité de monnaie, donc en utilité. On pourrait l'appeler utilité sociale, car elle réalise l'intégration dans la société, mais n'est pas la somme des utilités individuelles. Il y a cependant une analogie formelle; en effet, connaisssant l'utilité totale de n biens et leurs prix à l'équilibre, on peut déterminer, en fonction du revenu individuel, les solutions (courbes d'Engel). Mais la fonction d'utilité totale n'est définie qu'à une fonction arbitraire à dérivée positive près.

Dans la nouvelle théorie, la f. c. d'un ensemble S est définie à une constante près dépendant de cet ensemble. Car supposons qu'au lieu de l'imputation $J_k(t_1 \dots t_n)$ pour le joueur k, on lui donne $J_k + \alpha_k$, où α_k est une constante. Pour satisfaire à (1), il faut :

(3) $$\sum_{k \text{ en E}} \alpha_k = 0.$$

La nouvelle f. c. est :

(4) $$v'(S) = v(S) + \sum_{k \text{ en S}} \alpha_k.$$

Les possibilités stratégiques de deux jeux sont les mêmes. Les deux f. c. satisfont chacune aux propriétés I, II, III. On dit qu'il y a *équivalence stratégique*.

Considérons parmi les $v'(S)$, une fonction particulièrement simple à obtenir : celle où toutes les f. c. d'un seul joueur sont égales. De (4), on déduit :

$$v(1) + \alpha_1 = v(2) + \alpha_2 = \dots = v(n) + \alpha_n. \quad (5)$$

On en déduit :

$$\alpha_k = -v(k) + {}_n\sum_{J \text{ en E}} v(j). \quad (6)$$

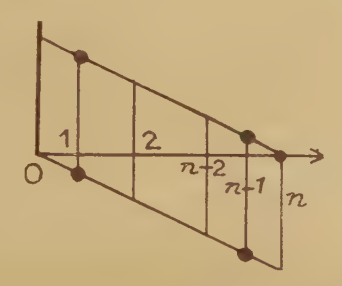
En remplaçant les valeurs de (6) dans (4), on obtient la f. c. réduite $\overline{v}(S)$, qui va jouer le rôle d'un étalon de mesure dans la nouvelle théorie. Toute autre f. c. $v(S)$, non régie par les relations (5), est en équivalence stratégique avec $\overline{v}(S)$ d'après (4). Dans la suite, on considérera les f. c. réduites $\overline{v}(S)$, qui satisfont à des inégalités remarquables.

En effet, désignons par $-\gamma$ la valeur commune des f. c. d'un seul joueur, et si p est le nombre de joueurs contenus dans un ensemble S, on a :

$$\gamma \geqslant 0$$

(7) $$-p\gamma \leqslant v(S) \leqslant (n-p)\gamma.$$

Il y a égalité à gauche lorsque S ne comprend que l'ensemble vide et les ensembles d'un seul joueur, et égalité à droite lorsque S contient l'ensemble plein des n joueurs et les ensembles de $n-1$ joueurs. Dans les autres cas, $v(S)$ se déplace sur un intervalle d'amplitude $n\gamma$.



γ pourrait être mesurée statistiquement en prenant des échantillons de p groupes de $n-1$ joueurs. Rappelons que γ est le maximum de profit espéré par les $n-1$ joueurs considérés en supposant que le n^e joueur veut faire sa perte minimum.

Si $\gamma = 0$, n, les inégalités (7) donnent $v(S) = 0$, quel que soit p. Les joueurs n'ont pas intérêt à se coaliser; ils reçoivent des sommes constantes. On a inessentialité. Cette notion implique, d'après (6) :

(8) $$\sum_{J=1}^{n} v(j) = 0$$

qui se rencontre en économie classique dans l'analyse des utilités indépendantes. (Considération de l'utilité d'un bien comme fonction linéaire des utilités de tous les autres biens.)

Un critère d'inessentialité se trouve réalisé quand la condition III se transforme en égalité, c'est-à-dire si nous prenons deux ensembles S et T de joueurs sans éléments communs, la somme des profits espérés par S et T est égale au profit espéré par S et T réunis. Si

$$\gamma > 0, \qquad \sum_{J=1}^{n} v(j) < 0,$$

le jeu est *essentiel*. Les joueurs doivent se coaliser pour gagner.

Venons-en maintenant à la notion de *solution*. La théorie de Pareto consistait à résoudre un système d'équations. La stabilité de l'équilibre était étudiée indépendamment de la recherche de la solution par des procédés mécaniques classiques. Dans la nouvelle théorie, la solution est intimement liée à sa stabilité.

La f. c. d'un seul joueur étant le minimum qu'il peut obtenir, toute imputation pour un joueur est forcément supérieure ou égale à la f. c. de ce joueur, avec la restriction relative à la somme nulle des imputations.

$$\alpha_i > \overline{v}(i)\ (i = 1 \dots n); \qquad \sum_{i=1}^{n} \alpha_i = 0.$$

Ce qui donne un vecteur α dans l'espace à $n - 1$ dimensions.

La stabilité du système consiste dans *l'effectivité* d'un ensemble S, c'est-à-dire un ensemble où les joueurs peuvent être convaincus de la possibilité d'obtenir l'imputation α; donc où la somme des imputations pour les joueurs appartenant à l'ensemble S est limitée supérieurement par la f. c. de cet ensemble.

$$\sum_{i \text{ en } S} \alpha_i \leqslant v(S).$$

Par exemple, prenons le jeu de trois joueurs dont les f. c. sont : $v(1) = v(2) = v(3) = -1$; $v(1, 2) = v(1, 3) = v(2, 3) = 1$, $v(1, 2, 3) = 0$.

L'ensemble (1,2) est effectif pour $\alpha = \left\{\frac{1}{2}, \frac{1}{2} - 1\right\}$. On dit qu'il y a *domination* d'une imputation α sur une imputation β si :

a) La coalition S n'est pas vide;

b) S est effectif pour α;

c) $\alpha_i > \beta_i$ pour tout i en S. Cette dernière condition signifie que les joueurs ont un sérieux motif de préférer α à β.

Dans l'exemple précédent, α domine $\beta = \left\{0, \frac{1}{6} - \frac{1}{6}\right\}$.

Une solution, c'est un ensemble V d'imputations qui possède les propriétés suivantes :

a) aucune β en V n'est dominée par une α en V;

b) toute β non en V est dominée par une α en V.

Il est démontré que, dans l'exemple précédent, la solution est constituée par les imputations :

$$\alpha_1 = \left\{\frac{1}{2}, \frac{1}{2} - 1\right\}, \quad \alpha_2 \left\{\frac{1}{2}, -1, \frac{1}{2}\right\}, \quad \alpha_3 = \left\{-1, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right\}$$

et toutes les imputations

$$\alpha = \left\{ c, a, -a-c \right\} \text{ ou } -1 \leqslant c < \frac{1}{2} ; -1 \leqslant a \leqslant 1 - c.$$

qu'on appelle *solutions discriminatoires*. (On fixe à l'un des joueurs un montant c.)

La solution V est acceptée par les joueurs au nom d'un critère de conduite rationnelle. On doit supposer que même si une imputation β non en V domine une imputation en V, il existera une imputation en V qui dominera β.

Ainsi, $\beta = \left\{ 1, 0, -1 \right\}$ domine α_1, mais est dominée par α_3.

Des trois conditions qui interviennent dans le concept de domination, les deux premières sont appelées *préliminaires*, et la troisième constitue la *condition principale*. Or, quand on cherche la solution d'un jeu, c'est-à-dire les imputations qui sont dominées par des imputations α, on doit vérifier ces trois conditions. Pour obvier à la vérification souvent peu facile des conditions préliminaires, les auteurs donnent des critères de nécessité certaine et de non-nécessité certaine. Parmi ceux-ci, citons les ensembles de $n - 1$ joueurs qui sont certainement nécessaires. (Nous les avons déjà considérés dans notre exemple du jeu de trois personnes.) Si le critère de nécessité certaine est réalisé, on n'aura à vérifier que la condition principale c), soit : $\alpha_i > \beta_i$ (i en S).

Notre exemple était le jeu essentiel de trois personnes en faisant : $\gamma = 1$. Dans l'ouvrage, les jeux de quatre personnes sont examinés soigneusement. Les différentes catégories de jeux s'obtiennent dans la désignation arbitraire des f. c. des ensembles de deux joueurs, ces f. c. étant régies par I, II, III.

La composition et la décomposition du jeu. — Les auteurs généralisent pour n personnes deux de ces types de jeux. Occupons-nous d'abord de la composition et de la décomposition des jeux de n personnes. Composer deux jeux distincts joués par deux groupes de joueurs indépendants, c'est chercher une solution stable qui établit des corrélations entre les deux jeux.

Inversement, si la solution d'un jeu peut être considérée comme appartenant à deux jeux distincts, on dit que le jeu est décomposable. Des exemples de décomposition et de composition dans la vie économique sont fréquents : le commerce qui se produit entre deux pays à système économique séparé, les mouvements de capitaux entre ces pays, etc.

Le fait intuitif de l'indépendance des jeux composants suggère que si l'on prend deux ensembles S et T de personnes occupées à deux jeux entièrement distincts, la somme des f. c. des ensembles S et T est égale à la f. c. de l'ensemble R, réunion de S et T. Si μ, Δ, H sont les jeux composés et composants, on doit avoir :

(9) $$v_\mu (R) = v_A (S) + v_H (t) = v_\mu (S) + v_\mu (t).$$

Dans le cas des jeux à somme nulle, on a vu que cette égalité était un critère des jeux inessentiels. Or, il est démontré qu'un jeu inessentiel possède une seule imputation comme solution, celle-ci consistant de l'ensemble des f. c. d'un seul joueur. La décomposition équivaut ici à la division de l'unique imputation en deux parties.

On est amené, naturellement, à la considération des jeux à somme totale des imputations constante et non plus nulle. On se ramène de l'un à l'autre par une extension de l'espace stratégique (abandon de la condition $\sum_{i=1}^{n} \alpha_i = 0$. L'égalité (8) peut avoir lieu sans que le jeu soit forcément inessentiel.

Cette théorie de la décomposition peut avoir des applications dans la recherche de la mesure de l'utilité marginale de la monnaie. Il s'agit de trouver un critère de décomposition d'un ensemble de n biens en deux ensembles indépendants, tel que l'utilité totale de ces n biens soit égale à la somme des utilités composantes[14].

La composition de deux jeux est toujours possible, tandis que la décomposition est un cas exceptionnel. Si cela a lieu, les constituants de la décomposition sont solutions des jeux composants Δ, H.

Pour étudier ce problème, nous devons considérer de nouvelles sortes d'imputations (étendues), telles que : $\alpha_i > v(i)$ $(i = 1 \dots n)$ (sans restriction), et nous appellerons excès du jeu

14. Voir William Vickrey. *Mesuring Marginal Utility by eaction to Risk*, *Econometrica*, oct. 1945.

la différence entre la somme totale que les n joueurs peuvent obtenir séparément et le maximum qu'ils peuvent obtenir en se coalisant en un seul bloc :

$$e = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i - v\,(1 \ldots n).$$

Cet excès peut s'expliquer par l'action d'une source extérieure qui augmente ou diminue la richesse inhérente au jeu (impôt, guerre, etc.). Il est difficile de voir *a priori* comment un système particulier d'imputations ou un ordre social peut être stable avec cette source dont l'effet peut être d'un signe quelconque. Or, il est démontré que l'excès est compris entre deux limites $-(\mu)_1$, $(\mu)_2$, où $(\mu)_1 = n\gamma$ et $(\mu)_2$ satisfaisant à l'inégalité :

$$\frac{I}{n - L}\,(\mu)_1 \leqslant (\mu)_2 \leqslant \frac{n-2}{2}\,(\mu)_1.$$

Pour $n = 3$ joueurs, cette inégalité se transforme en égalité, et l'on a : $(\mu)_2 = (\mu)_1 \frac{\mu_1}{2}$. Ainsi, dans le jeu que nous avons considéré, $-3 \leqslant e \leqslant \frac{3}{2}$. Pour un nombre supérieur de joueurs, l'intervalle dans lequel se déplace l'excès augmente avec ce nombre.

Il est intéressant de considérer l'ensemble d'imputations étendues, telles que l'excès soit égal à un nombre donné e_0, soit $E\,(e_0)$, et l'ensemble des imputations $F\,(e_0)$, telles que l'excès soit inférieur ou égal à e_0. Il est démontré que ces ensembles ont les mêmes solutions quand e_0 se trouve dans l'intervalle $(-(\mu)_1$ $(\mu)_2)$. En particulier, un système économique de répartition et un système économique, où il y a toujours retrait de richesses, ont les mêmes solutions. (Cas $e_0 = 0$). Dans notre exemple du jeu de trois personnes, la solution est la même que si la somme des imputations était toujours négative [15].

Il peut se faire qu'un jeu à excès nul se décompose en deux jeux essentiels dont les excès maxima ne sont pas nuls mais

15. Les auteurs analysent en détail les processus de décomposition du jeu à l'intérieur et à l'extérieur de l'intervalle $(\mu)_1$ $(\mu 2_2$. Nous nous bornerons à transcrire le résultat de l'intérieur de l'intervalle.

Les excès maxima des jeux composants doivent être compris entre leurs limites supérieures et inférieures et la somme des excès maxima de ces jeux doit être égale à l'excès du jeu.

Etant donnés deux ensembles d'imputations, solutions des jeux composants, les excès étant égaux aux excès maxima, la solution du jeu s'obtient par la composition des jeux composants.

opposés. Le jeu primitif doit avoir au moins six joueurs. Il y a transfert de richesses d'un jeu de trois personnes à l'autre.

La simplicité. — Revenons aux jeux sans production de richesses (répartition). Nous avons vu que la f. c. d'un ensemble S de p éléments, en supposant la f. c. d'un seul joueur unitaire, était comprise entre $-p$ et $n-p$ [relation (7)].

Considérons un jeu dit simple où la f. c. d'un ensemble S de p éléments prend la valeur $n-p$ pour les éléments de S, qui sont compris dans une certaine classe G (ensemble des coalitions gagnantes), la valeur $-p$ pour les éléments de S qui sont compris dans une autre classe P (ensemble des coalitions perdantes) et la valeur 0 d'autre part. La f. c. ne prend que ses valeurs aux bornes de l'intervalle. On caractérise les classes G et P de la manière suivante : de deux compléments dans l'ensemble de toutes les coalitions possibles, l'un appartient à G, l'autre à P. Il suffit qu'un ensemble soit gagnant pour que les ensembles dont il est le noyau le soient aussi. On peut définir la classe minimale G^m des noyaux gagnants, celle dont le nombre des joueurs est le plus petit. G contient l'ensemble des n joueurs et les ensembles de $n-1$ joueurs. Si la coalition est perdante, tout élément de cette coalition est lui-même perdant. P contient l'ensemble vide et les ensembles d'un élément. Un critère de nécessité certaine pour l'ensemble S est qu'il appartienne à la classe G^m.

Les jeux simples comprennent comme cas particulier des jeux dont le caractère économique est remarquable; entre autres, la détermination des utilités des biens ou services complémentaires au moyen de leurs différents usages.

Remarquons que, dans la théorie classique, on se borne à calculer les élasticités de substitution, ce qui donne des expressions théoriques difficilement applicables [16].

Supposons qu'un individu i, parmi n participants d'une économie de répartition, arrive à se joindre à une coalition gagnante et qu'on lui donne pour ce fait un salaire $-1+x_i$ avec $xi > 0$ et qu'il perde dans le cas contraire -1. Le jeu étant à somme totale nulle, on a :

$$\sum_{i \text{ en } S} x_i = n. \tag{9}$$

Les S devront être choisis parmi les ensembles de la classe

16. Voir par exemple, O. Lange, *Theoritical Derivation of Elasticity of Demand and Supply*, *Econometrica*, 1942.

minimale gagnante (critère de nécessité certaine). Si cette classe a q ensembles, on doit résoudre un système de q équations à n inconnues qui doivent être positives ou nulles. On démontre que ce jeu est un jeu simple, à la condition :

$$\sum_{i=1}^{n} x_i < 2\, n.$$

Un autre exemple de jeu économique est le jeu de majorité pondérée. A chaque individu, on assigne un poids w_i, et le jeu consiste à former une coalition majoritaire (où la somme des poids de la coalition dépasse la moitié du poids total). Un cas intéressant de ces jeux est celui où tous les joueurs ont le même poids, sauf le dernier, qui a un poids $n - 2$ fois plus grand. Ce joueur a la situation d'un monopoleur qui a besoin seulement d'un seul allié pour gagner tandis que les autres, pour arriver au même but, doivent se coaliser ensemble. MM. von Neumann et Morgenstern étudient la solution dans les divers cas possibles de ce jeu, qui a une importance évidente au point de vue économique.

La productivité. — Venons-en enfin aux jeux où la somme des imputations n'est non plus nulle, ni constante, mais quelconque. Ce qui correspond en économie à la productivité. Ce sont des jeux dits généraux, mais qui peuvent être réinterprétés comme jeux à somme nulle par l'intermédiaire d'un joueur fictif. Celui-ci n'aura pas de stratégie propre, et par conséquent sera exclu de toutes les tractations. On ne peut considérer qu'une certaine classe d'imputations; la solution discriminatoire, par rapport au joueur fictif. Voyons sa signification : que le joueur fictif verse des compensations aux joueurs réels est absurde, mais que les joueurs réels compensent le joueur fictif signifie qu'ils se sacrifient individuellement pour procurer à la collectivité un avantage possible. Mais si nous considérons le critère de domination (conditions a, b, c) pour les $n + 1$ joueurs, nous aboutissons à des conclusions difficilement interprétables. Les auteurs démontrent que si l'on considère exclusivement les n joueurs réels, pour qu'il y ait une solution, il faut et il suffit que l'imputation du joueur fictif soit minimum (égale à sa f. c.).

Mais ici, contrairement à ce qui se passe dans l'économie de répartition, le désir d'un groupe d'effectuer un gain n'est pas forcément égal à celui d'infliger une perte à son adver-

saire. Ce qui compte, c'est que la collectivité obtienne le maximum de profit possible.

Les auteurs appliquent cette théorie aux jeux généraux d'une, deux, trois personnes et les interprètent au point de vue économique. Dans le cas d'un joueur unique, on retrouve la loi de Pareto du maximum de l'utilité. Pour deux joueurs ou plus, intervient l'hypothèse de l'utilité d'un bien considérée comme monnaie, à une transformation linéaire près. Cette hypothèse est déduite d'axiomes relevant de l'algèbre des utilités. La démonstration est secondaire au point de vue de la compréhension générale de l'ouvrage; elle est annexée à l'appendice [17].

Comme l'on sait, le monopole bilatéral avec biens divisibles est la confrontation sur un marché d'un vendeur (1) d'un bien A divisé en s parties indivisibles et également substituables et d'un acheteur (2). Désignons l'utilité de t parties du bien A pour (1) par u_t, pour (2) par v_t. Les f. c. de ce jeu sont :

$$v(1) = u_s,\ v(2) = 0,\ v(1, 2) = \mathrm{Max}_{t = 1 \ldots n}(u_{s-t} + v_t).$$

En introduisant l'hypothèse de l'utilité décroissante, les auteurs retrouvent en le généralisant le critère de Böhm-Bawerk relatif aux « paires marginales » : si t est le nombre de parties de A pour lequel $v(1, 2)$ atteint sa valeur, le prix d'équilibre (valeur d'une partie de A) sera compris entre :

$$\frac{1}{t_0} \sum_{i=1}^{t_0} (u_{s-i+1} - u_{s-i}) \quad \text{et} \quad \frac{1}{t_0} \sum_{J=1}^{t_0} (u_J - u_{J-1})\ ^{18}.$$

$$\begin{bmatrix} u_{s-t_0+1} - u_{s-t_0} \\ \mathrm{V}t_{0+1} - \mathrm{V}t_0 \end{bmatrix} \quad \text{et} \quad \begin{bmatrix} u_{s-t_0} - \mathrm{U}_{s-t_0+1} \\ \mathrm{V}t_0 - \mathrm{V}t_{0-1} \end{bmatrix}$$

17. Dans un article paru entre la première édition et la seconde de cet ouvrage (a), M. Marschak émet des doutes sur la véracité économique des axiomes probabilistes sur lesquels est fondée la théorie de l'utilité en tant que valeur numérique.

Il dit, en substance, qu'une ferme avec des récoltes subissant de grandes fluctuations équivaudrait, selon von Neumann, en tant qu'investissement, à une ferme avec une récolte stable. Il en conclut que des réserves d'investissement devraient être, suivant cette théorie, sans objet. C'est assez surprenant, à première vue. Mais rappelons que l'individu de von Neumann est supposé avoir une notion exacte des probabilités des différentes alternatives qui peuvent se produire, et ceci s'accorde avec la théorie des jeux de deux personnes avec un joueur fictif appelé « nature » qui a été développée par A. Wald (b). La critique de Marschak est vraie dans le sens que l'individu de von Neumann est un individu théorique. Il n'en reste pas moins que le modèle économique que suggère cette théorie est un pas en avant. D'ailleurs, dans la seconde édition, les auteurs ont cherché à généraliser leur théorie en supprimant certains axiomes.

18. Le critère des « paires marginales » s'énonce : le prix d'équilibre est à l'intérieur de l'intervalle déterminé par les paires marginales :

(a) Marschak, *Neumann's and Morgenstern's New Approach to Static Economics, The Journal of Political Economy*, vol. 54 (1946), p. 97 115.

(b) A. Wald, *Foundations of a General Theory of Sequential Decision Fonctions Econometrica*, vol. 15, 1947, p. 279-313.

Cet intervalle est plus grand que celui de Böhm-Bawerk, qui ne tient pas compte des variations de prix de chaque unité transférée par suite de compensations mutuelles (primes, rabais).

Des exemples de jeux économiques sont analysés encore dans les cas de deux vendeurs, un acheteur et un vendeur, deux acheteurs. Ce sont les problèmes familiers de la lutte monopole-duopole. On voit encore que le prix varie sur un intervalle plus grand que celui de Böhm-Bawerk, mais tend à s'en rapprocher. Une étude du marché général est ébauchée, mais une théorie générale de la concurrence reste à découvrir.

Nous espérons avoir donné de cet ouvrage des aperçus qui inciteront le lecteur de cette Revue à réviser ses idées sur l'application de la statistique mathématique aux phénomènes économiques et sociaux.

Nous avons vu, en effet, que les procédés de sommation n'étaient possibles que dans un système socialiste, où la répartition est régie par une volonté bien déterminée. Par conséquent, si l'on applique ces mêmes procédés dans un pays libéral, c'est-à-dire où les individus ont le droit de se coaliser en vue d'un avantage économique, on aboutit à un non-sens.

Les applications statistiques doivent partir des faits suivants : un système économique est un jeu dont il faut connaître les règles stratégiques. Un individu isolé est fatalement perdant devant toute coalition adverse. Pour gagner, il doit rejoindre une coalition en lutte contre l'adverse. Il faudrait établir un critère statistique de domination d'une coalition sur une autre. D'autres critères doivent montrer si un individu a le désir d'entrer dans la coalition et si la coalition n'est pas encore gagnante minimale, c'est-à-dire si elle permet l'inclusion d'autres membres.

On peut dire, pour terminer, que cet ouvrage permet à la science économique d'envelopper la réalité plus concrètement que les études précédentes, quoique avec des méthodes plus abstraites.

On peut dire enfin que l'introduction de la f. c. dans l'économie politique, qui est une sorte d'intégration de l'utilité totale individuelle dans la société, est le progrès le plus considérable.

E. JUSTMAN.

LA POSITION DE L'ÉCONOMÉTRIE DANS LA HIÉRARCHIE DES SCIENCES SOCIALES[1]

L'économétrie se propose l'atteinte de résultats numériques et la vérification de théories économiques par application des méthodes mathématiques et statistiques. Il ne faut pas la confondre avec deux tendances similaires : l'économie mathématique et l'économie statistique. Elle leur est cependant étroitement liée.

L'économie mathématique a été beaucoup étudiée en France. Elle analyse la théorie économique par les méthodes mathématiques. Elle déduit les lois économiques d'hypothèses fondamentales ou axiomes[2]. Par exemple, à partir de l'hypothèse de l'existence d'un système défini de préférences, pour un consommateur, représentable par une fonction d'utilité ou par un système de courbes d'indifférence : si les prix et le revenu sont donnés, l'individu peut maximiser sa satisfaction. D'autre part, si l'on suppose que les conditions de la production d'une entreprise sont données par des relations qui sont représentées par une fonction de production. Etant donné la structure du marché (concurrence parfaite ou monopole, ou oligopole, etc.) et étant donné les fonctions de la demande pour les produits et les fonctions de l'offre de tous les facteurs de production, l'entrepreneur peut maximiser son profit. Des analyses plus compliquées, introduisant l'interdépendance des individus dans les marchés, ont été menées par von Neumann et Morgenstern dans leur *théorie des jeux stratégiques*[3]. Mais ces idées ne sont pas encore assez développées pour constituer une théorie utilisable du comportement économique.

1. Je suis très obligé à M. G.-Th. Guilbaud de son aide dans la rédaction de cet essai (Conférence faite à l'Ecole nationale d'organisation économique et sociale, 21 décembre 1948).

2. F. Kaufmann, *Methodology of the Social Sciences*, New-York, 1944.

3. J. von Neumann et O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, 1944.

La théorie économique n'est pas seulement descriptive : elle veut établir des lois ou des régularités économiques. Ces lois sont fréquemment d'une nature statistique. Elles doivent servir à prédire des faits économiques observables.

A mon avis, il n'y a pas une différence fondamentale entre l'économie mathématique et l'économie « littéraire ». De nombreuses idées économiques ont été formulées d'abord au moyen du discours habituel sans recours aux mathématiques. Un exemple très important est la théorie de Keynes [4], qui a été donnée par Lord Keynes dans une forme non mathématique. Mais cette théorie a été reformulée plus tard en forme d'équations par des économistes mathématiciens [5]. Je crois que ces expressions mathématiques sont plus profitables que la théorie originale. Les équations mettent en évidence les hypothèses de base de Keynes; elles permettent de distinguer plus clairement la différence entre ses idées et la théorie classique. D'ailleurs, de nombreux économistes non familiers des mathématiques ont utilisé la méthode des exemples numériques, tels Boehm-Bawerk [6] et Marx [7]. Mais il est évident que le traitement mathématique de ces problèmes est préférable. Une analyse mathématique des problèmes de la théorie économique donne une généralité plus grande des résultats. Elle met clairement en évidence les axiomes fondamentaux, et elle dégage aussi les limites de la théorie. Je crois, par exemple, que la reformulation mathématique par Wicksell [8] de la théorie du capital de Boehm-Bawerk est beaucoup plus claire que la formulation originale.

Les philosophes et les logiciens ont beaucoup disputé au sujet de la relation entre logique et mathématique. Mais je pense avec Bertrand Russel [9], et avec beaucoup de logiciens modernes, que la mathématique est dérivée de la logique. Elles sont essentiellement liées. La logique moderne utilise les méthodes symboliques. Les économistes théoriciens, qui utilisent la

4. J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, 1936.

5. O. Lange, *The Rate of Interest and the Optimum Propensity to Consume*, *Economica*, 1938; F. Modigliani, *Liquidity Preference and the Theory of Money*, *Econometrica*, fasc. 12, 1944; R. L. Klein, *The Keynesian Revolution*, New-York, 1947.

6. E. von Boehm-Bawerk, *Positive Theorie des Kapitals*, Innsbruck, 1924.

7. K. Marx, *Das Kapital*, Hamburg, fasc. 2.

8. K. Wicksell, *Ueber Wert, Kapital und Rente*, London, 1933.

9. B. Russel, *Introduction to Mathematical Philosophy*, New-York, 1919.

logique pour déduire des lois économiques, n'ont pas le droit de refuser l'usage des mathématiques en économie. Toutes les lois économiques sont conditionnelles. Aussi les propositions de l'économie de bien-être (*Welfare Economics*) [10] sont-elles conditionnelles. Cette branche de l'économie traite le problème suivant : étant donnés certains objectifs sociaux, quelle est l'utilisation idéale des ressources ? Les objectifs sociaux sont normatifs. Toutes les propositions de l'économie du bien-être sont conditionnées par ces objectifs. Prenons un exemple : la diminution des tarifs douaniers augmente le produit national. Cette proposition peut être vraie ou fausse, mais elle est certainement vérifiable, au moins sous les conditions idéales. L'économiste peut étudier l'expérience de pays où les droits ont été diminués. Les méthodes économétriques doivent être utilisées pour établir les résultats. Mais l'économie pure ni l'économétrie ne peuvent nous donner une réponse. La réponse à la question de savoir s'il faut diminuer les tarifs dépend des objectifs sociaux à atteindre. Par exemple, la diminution des tarifs peut être considérée comme souhaitable parce que le niveau de vie de la population va augmenter. Mais la diminution des tarifs va détruire l'autarcie économique, ce qui peut être grave pour l'existense nationale d'une nation en temps de guerre. L'économiste ne peut en rien contribuer à la solution de ces questions. L'économétrie peut nous dire peut-être de combien la diminution des tarifs modifie le niveau de vie. Mais elle ne peut pas nous donner des indications sur la politique à suivre.

Beaucoup d'économistes croient que l'économie mathématique n'est pas suffisante. Nous désirons des résultats numériques et des prédictions quantitatives. Ces résultats peuvent être obtenus avec l'aide des méthodes de la statistique moderne. La statistique permet aussi la vérification des lois et des hypothèses économiques.

Il faut aussi distinguer l'économétrie de l'économie statistique. Beaucoup d'économistes qui font du travail statistique nient l'utilité de la théorie économique et sont des empiristes purs. Ils donnent un résumé des données économiques qui doit supplanter la théorie économique. Je peux citer à cet égard les points de vue du *National Bureau of Economic Research* de

10. M. Reder, *Studies in the Theory of Welfare Economics*, New-York, 1947.

New-York [11]. Cette position fondamentale a été qualifiée : *Measurement without theory* [12]. Il est très douteux qu'une telle méthode soit utile ni même possible. Il y a toujours quelques hypothèses fondamentales qui sont à la base du travail des institutionalistes et des adeptes de l'école historique. La sélection des données, l'organisation du matériel, etc., est vraiment fondée sur une conception générale, qui n'est pas formulée explicitement. Il n'est pas possible de donner une description complète d'un phénomène concret, même le plus simple. Cette proposition est vraie pour les sciences sociales comme pour les sciences naturelles. L'économétrie a une position intermédiaire entre l'empirisme radical des économistes statisticiens et la théorie pure de plusieurs économistes qui refusent les investigations concrètes [13].

L'économètre utilise beaucoup les travaux des économistes statisticiens. Les résultats de Kuznets [14] sur le revenu national, les données sur la production, etc., sont très importants si nous voulons obtenir des lois économiques ou vérifier des hypothèses. Mais les données statistiques ne sont pas suffisantes. Il faut les interpréter par la théorie et les analyser par les méthodes de la statistique moderne.

L'économétrie n'est pas la seule méthode qui peut être utilisée pour l'étude des relations économiques. Les méthodes historiques peuvent être très valables tout autant que les méthodes institutionnelles. Si nous voulons étudier le problème du développement économique, par exemple la genèse et le développement du capitalisme moderne [15], nous n'avons pas de données pour accomplir des études économétriques. Il faut bien employer alors les méthodes historiques. Un autre exemple est la totalité des institutions sociales et juridiques, qui est d'une importance capitale pour le fonctionnement du système bancaire d'un pays. Dans ce domaine également, il faut employer des méthodes institutionnelles.

L'économique est une science sociale [16]. Elle traite un aspect

11. A. F. Burns et W. C. Mitchell, *Measuring Business Cycles*, New-York, 1946.
12. T. O. Koopmans, *Measurement without Theory*, *Review of Economic Statistics*, fasc. 29, 1947.
13. L. von Mises, *Grundprobleme der Nationalockonomie*, Jena, 1933; L. Robbins. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, 1932.
14. S. Kuznets, *National Income, a Summary of Findings*, New-York, 1946.
15. M. Weber et W. Sombart.
16. O. Lange, *The Scope and Method of Economics*, *Review of Economic Studies*. fasc. 13, 1945.

particulier du comportement humain : l'administration des ressources rares dans le but de satisfaire les besoins individuels. Elle est une science empirique comme la physique et la biologie; elle n'est pas une science *a priori* comme la logique et la mathématique. Les lois économiques peuvent être vérifiées par l'usage des données empiriques. L'économétrie est la méthode la plus importante pour la vérification des lois économiques.

Pour vérifier les lois économiques et pour juger les hypothèses économiques, l'économétrie emploie des méthodes statistiques. Les méthodes modernes de la statistique sont d'une très grande importance pour l'économétrie. Les méthodes de sondage par échantilons [17], par exemple, sont très utiles pour obtenir des données économiques. Elles ont été beaucoup utilisées aux Etats-Unis, et elles ont donné de bons résultats. Mais ce sont surtout les méthodes modernes de l'analyse statistique qui jouent un rôle essentiel en économétrie. Les relations économiques sont toujours de nature statistique. Il faut utiliser spécialement les méthodes modernes de l'analyse statistique de plusieurs variables (*multivariate analysis*) [18].

L'initiateur de la statistique moderne, à bien des égards, a été R. A. Fisher [19], qui a travaillé de nombreuses années dans la grande station expérimentale d'agriculture de Rothamstead. Les idées de la statistique moderne sont, en fait, étroitement liées aux applications biologiques et aux expériences agricoles. Plus récemment, on les a aussi beaucoup utilisées dans les applications industrielles. Des méthodes nouvelles ont été développées dans ce domaine, telles que le contrôle de la qualité et l'analyse séquentielle.

Les idées fondamentales de la statistique moderne peuvent être étendues à l'économétrie. Mais il n'est pas possible d'utiliser aveuglément les méthodes qui ont eu grand succès dans ces domaines. La raison de ce fait assez triste est la suivante : en économique, comme en astronomie et en météorologie, on ne peut pas faire d'expériences. J'ai donné ces deux autres exemples pour faire valoir l'impossibilité de l'expérimentation, qui n'est pas particulière aux sciences sociales L'astrono-

17. A. J. King et R. J. Jessen, *The Master Sample in Agriculture*, *Journal of the American Statistical Association*, fasc. 40, 1945.
18. G. Tintner, *Some Applications of Multivariate Analysis to Economic Data*. *Journal of the American Statistical Association*, fasc. 41, 1946.
19. R. A. Fisher, *Statistical Methods for Research Workers*, London, 1934.

mie se trouve dans la même situation; elle possède de nombreuses lois empiriques bien vérifiées; elle est aussi une des sciences les plus anciennes et des plus couronnées de succès. Beaucoup d'économètres ont reconnu cette difficulté de l'application de la statistique dans l'économie. C'est Haavelmo [20] et ses associés de la « Cowles Commission » qui ont apporté les contributions fondamentales pour l'analyse statistique des données qui ne sont pas résultats d'expériences.

Il y a un problème spécifique qui se pose en économétrie. C'est le problème de l'identification [21]. Il est nécessaire de reconnaître, dans les résultats statistiques, les relations qui ont un sens économique bien défini : par exemple, fonctions de la demande, fonctions d'offre, fonctions de production, fonctions de consommation, etc. Pour les buts de la politique économique, il est nécesaire d'estimer les coefficients structurels, tels que élasticité de la demande par rapport au prix, élasticité de la demande par rapport au revenu, coût marginal de production, propension marginale à la consommation, préférence pour la liquidité, et tant d'autres.

Les données économiques sont, en fait, le résultat de l'interaction d'un grand nombre de relations très compliquées. A la « Cowles Commission », on a développé des méthodes très efficaces pour analyser ces données et estimer les coefficients structurels sous l'hypothèse qu'il y a dans les équations des erreurs résultant des variables négligées. J'ai essayé moi-même de développer des méthodes sous l'hypothèse qu'il n'y a pas d'erreurs dans les équations, mais des erreurs sur les variables [22]. Ces erreurs sont très semblables aux erreurs d'observations. Je veux indiquer, pour illustrer l'application des méthodes statistiques, quelques résultats provisoires que j'ai obtenus. J'ai analysé la demande et l'offre de produits agricoles aux Etats-Unis [23] en utilisant des données annuelles pour la période 1920-1943. Pour l'estimation des coefficients structurels, j'ai utilisé la méthode de la vraisemblance maximum

20. T. Haavelmo. *The Probability Approach in Econometrics*, *Econometrica*, fasc. 12, 1944, Supplément.

21. T. Koopmans, *Statistical Estimation of Simultaneous Economic Relationships*, *Journal of the American Statistical Society*, fasc. 40, 1945.

22. G. Tintner, *A note on Rank, Multicollinearity and Multiple Regression*, *Annals of Mathematical Statistics*, fasc. 16, 1945.

23. G. Tintner, *Multiple Regression for Systems of Equations* *Econometrica*, fasc. 14, 1946.

(*maximum likelihood*). Cette méthode donne comme estimation la valeur particulière qui maximise la probabilité. L'estimation de l'élasticité de la demande pour les produits agricoles par rapport au prix est — 0,123. Ce résultat peut être interprété de la manière suivante : si les conditions sont celles-là mêmes de la période analysée, et si la condition de *cæteris paribus* est satisfaite, une augmentation du prix des produits agricoles a pour effet de diminuer la demande d'environ un huitième de 1 %. Le calcul de l'erreur type de l'élasticité est 0,0341901. On peut alors juger la signification du résultat. Un test t indique que notre résultat est significatif au niveau de signification de 5 %, c'est-à-dire que la probabilité que notre résultat soit dû au seul hasard est inférieure à 5 sur 100.

Un tel résultat peut être utilisé en politique économique. Faisons l'hypothèse que le gouvernement des Etats-Unis augmente les prix des produits agricoles de 10 %. Un tel résultat peut être réalisé, par exemple, par taxation. Dans ce cas, la quantité des produits agricoles achetés par le public sera probablement diminuée de plus de 1 %. Nous pouvons aussi établir des limites fiduciaires pour l'élasticité. Nous choisissons un coefficient de confiance de 95 %. Les limites sont : — 0,052 et — 0,195; la probabilité est 95 sur 100 que la vraie élasticité soit contenue dans ces limites.

On peut aussi utiliser nos résultats pour juger une hypothèse statistique. Nous voulons, par exemple, expérimenter l'hypothèse que la vraie élasticité soit — 1. Un économiste peut supposer que, en fait, si les prix des produits agricoles augmentent par 1 %, la demande diminue aussi par 1 %, et que notre résultat empirique d'une élasticité de — 0,123 s'est produit par hasard seulement. Nous fixons un seuil de signification de 5 %, c'est-à-dire que nous rejetons une hypothèse si la probabilité qu'elle soit vraie est inférieure à 5 %. Si nous utilisons encore le test t, nous trouvons que la probabilité de l'hypothèse est bien inférieure à 5 %. Il faut alors rejeter l'hypothèse que l'élasticité vraie de la demande soit égale à — 1.

Il y a aussi d'autres problèmes en économie qui doivent être traités par les méthodes statistiques. Mais il faut probablement modifier certaines idées fondamentales : tel est le problème de la probabilité d'une théorie. Supposons, par exemple, que

nous disposons de certaines données statistiques que nous analysons par des méthodes statistiques dans le but suivant : nous souhaitons nous faire une idée de la probabilité de la théorie keynésienne et de la théorie classique. Il n'existe pas encore une méthode d'induction assez générale pour résoudre ce problème. Mais j'ai l'impression que les idées du logicien et philosophe Rudolph Carnap [24], sur la probabilité et sur l'induction, sont, à ce propos, pleines d'avenir et de promesses. J'ai tâché d'utiliser ces idées dans l'inférence statistique. J'espère qu'on réussira peut-être à construire une théorie complète de l'induction qui nous donnera le pouvoir de résoudre un tel problème.

G. TINTNER.

24. R. Carnap, *On Introductive Logic*, *Philosophy of Science*, fasc. 12, 1945.

DU SYSTÈME DE PARETO AUX « MODÈLES » MODERNES

I. — Développement de la théorie économique.

Depuis la publication des œuvres fondamentales de Pareto, la théorie mathématique de l'économie politique s'est développée rapidement et d'une manière très féconde. Tout en se fondant sur les principes de l'œuvre de Pareto — l'interdépendance générale et le principe du maximum d'ophélimité, étant donné certains « obstacles » — on a simplifié dans certaines directions et raffiné dans d'autres. Dans cet article, nous examinerons le caractère et les résultats des courants principaux de ce développement.

Les grands mérites du système de Pareto consistent en ce qu'il précise les variables qui y entrent et l'origine théorique des équations qui les lient. C'est là la valeur indestructible du système. Il est difficile cependant d'appliquer ses équations pour arriver à des conclusions concrètes, de parvenir à une dynamique et à l'établissement d'une politique économique donnée. Pour arriver à de pareilles conclusions, on ne peut pas utiliser le système dans sa forme générale; il est indispensable d'y introduire des hypothèses spécifiques. C'est dire qu'on a besoin d'une certaine simplification; plus nécessaire encore si l'on veut, dans d'autres directions, généraliser le contenu du système, comme par exemple c'est le cas si l'on veut formuler une théorie dynamique. Nous discuterons d'abord les simplifications qui ont été proposées et apportées (§§ II-5), puis les généralisations qu'on a cru utiles d'introduire (§§ VI-IX), et ensuite quelques résultats pratiques (§ X).

En ce qui concerne les simplifications, il convient de faire distinction entre des simplifications générales, appliquées à tout le système, et des simplifications spéciales, celles qui laissent intactes les équations d'un certain secteur de la vie économique (le secteur financier, ou le secteur du travail, etc.)

tout en réduisant les autres équations à la forme la plus simple. Nous allons rencontrer des exemples en ce qui concerne ces deux types de simplification.

II. — L'agrégation.

Un premier exemple de simplification des équations consiste dans l'*agrégation*, c'est-à-dire la combinaison d'un nombre de marchandises ou de personnes par l'introduction de biens complexes ou de groupes-sociaux comme éléments du système. En ce qui concerne les marchandises, on peut les grouper par exemple des manières suivantes : *a*) biens de consommation, biens d'investissement; *b*) matières premières, produits mi-fabriqués, produits finaux; *c*) produits nationaux, biens d'importation; *d*) biens primaires, secondaires et tertiaires (représentant successivement les produits agricoles, les produits miniers et industriels et les services).

Pour les sujets économiques, on peut se figurer les groupements suivants : *a*) producteurs et consommateurs; *b*) ouvriers, capitalistes, propriétaires du sol, entrepreneurs. Evidemment, d'autres groupements et des groupements plus détaillés sont possibles. On peut aussi laisser intactes les équations pour un seul secteur, ou même un seul marché, et simplifier par agrégation les autres; il y a ici une multitude de possibilités.

Les avantages de l'agrégation sont évidents : le nombre des variables est réduit sensiblement. Les systèmes qui l'appliquent ne connaissent que quelques prix seulement, quelques « quantités échangées », quelques revenus, etc. Il va sans dire que cette simplification n'est admise que sous certaines conditions. Les résultats obtenus ne seront exacts que s'il y a un certain parallélisme, soit entre les prix des marchandises qui sont combinés ou bien entre les mouvements des quantités. Si un tel parallélisme n'existe pas, les résultats seront des approximations seulement. Or, il dépend du problème à résoudre qu'une telle hypothèse soit ou ne soit pas admissible. Elle pourra l'être s'il est question de trouver les conséquences d'une hausse générale des salaires, d'une dévaluation, etc. Dans d'autres circonstances, les conditions d'une agrégation peuvent être que la forme mathématique des fonctions d'indifférence soit telle ou telle. Des fonctions d'indifférence du second degré, par exemple,

entraînent des courbes d'Engel linéaires, permettant, si elles sont parallèles pour les différentes personnes, de considérer la demande totale comme fonction du revenu total de ces personnes.

III. — Admission des variables « significatives » seulement dans les équations.

Une seconde simplification peut être obtenue si l'on se borne, en construisant les équations du système, aux variables les plus importantes seulement, tout en négligeant les variables peu importantes pour ces équations. Quelques exemples pourront clarifier nos idées. L'offre de travail dépendra, en principe, aussi bien du taux d'intérêt et de la rente foncière que du salaire et du coût de la vie. Il est sûr, cependant, que les influences du taux d'intérêt et de la rente sont très faibles. Il est aussi probable que l'influence des prix des biens de consommation peut être représentée par la seule influence du coût de la vie et non par tous les prix individuels. C'est ainsi que l'équation de l'offre du travail peut être grandement simplifiée.

De manière analogue, on peut simplifier nombre d'autres relations, surtout celles de l'offre, parce qu'en général l'offre est un acte spécialisé, réalisé par des « sujets » qui ne s'intéressent qu'à quelques prix et quelques quantités seulement. Un autre exemple est celui de la demande totale d'après Keynes, où il n'entre que le revenu national comme variable indépendante.

Par les simplifications discutées dans ce paragraphe, on atteint une simplification parfois considérable du processus d'élimination requise pour obtenir la solution. Il peut même arriver que certaines équations peuvent être résolues sans tenir compte des autres, puisque leurs variables n'entrent pas dans les autres. Ces variables montreront ainsi une certaine indépendance des autres variables et des *data* apparaissant dans les autres équations. Un cas bien connu depuis longtemps déjà est celui des systèmes homogènes où les quantités et les prix relatifs sont indépendants de la circulation monétaire, qui détermine, par ailleurs, le niveau des prix absolus. D'autres exemples se sont présentés dans l'analyse des systèmes dynamiques [1].

1. V. par exemple mes *Fondements mathématiques de la stabilisation du mouvement des affaires*, Paris, 1938.

IV. — Simple forme mathématique des relations.

Une troisième simplification a été obtenue par une simplification de la forme mathématique des relations en jeu. Le plus souvent, cela revient à introduire des fonctions *linéaires*, ce qui est du reste toujours permis comme première approximation dans des intervalles limités. Même les équations qui expriment que la valeur de la production, de la consommation, de l'exportation ou de l'importation d'un bien quelconque est égale au produit du prix et de la quantité peuvent ainsi être remplacées par des équations linéaires. Cela semble être moins artificiel que de rendre non linéaires, par exemple, les équations exprimant que les importations totales sont égales à la somme des importations provenant de différents pays, etc., procédé sur lequel nous reviendrons tout à l'heure. Il n'est même pas toujours nécessaire de « linéariser » toutes les équations; cela dépend du but qu'on se pose. L'observation statistique a démontré que, dans la plupart des cas étudiés, il est impossible de déduire du matériel disponible si la forme des fonctions est linéaire ou ne l'est pas. C'est dire que souvent la forme linéaire se trouve en accord suffisant avec la réalité.

Parfois, si une relation est essentiellement non linéaire, on peut la remplacer par deux relations linéaires *alternatives*, dont l'une est valable au-dessous d'une certaine valeur d'une variable quelconque, et l'autre au-dessus de cette valeur « critique ». Un bon exemple est celui de l'offre devenant inélastique dès que la quantité offerte atteint la capacité de production de l'article considéré. Cette équation alors possède une branche ascendante et une branche horizontale.

L'avantage essentiel de rendre linéaires toutes les équations provient d'une propriété d'un système d'équations linéaires : il admet une solution explicite; en particulier quand on considère, comme en dynamique, un système d'équations à différences finies. Pour obtenir des équations linéaires, on peut parfois considérer comme les variables du système les *logarithmes* des variables originales. L'avantage résulte de cette simple observation : les équations exprimant que la valeur est égale au produit du prix et de la quantité sont linéaires. Les équations de la demande et de l'offre peuvent, elles aussi, être exprimées comme des équations linéaires des logarithmes de

leurs variables, et cette forme est préférable même à la forme linéaire discutée plus haut. Seulement, il est, comme nous l'avons observé, un peu artificiel de transformer une équation de caractère additif en forme linéaire par les logarithmes.

Même si l'on a décrit un système économique à l'aide d'un système d'équations linéaires, il ne n'ensuit pas toujours qu'il y a une solution *unique*. Il peut n'y avoir pas de solution du tout si la solution mathématique se trouve en dehors de la région admise du point de vue économique. Cela se présente lorsqu'un des prix devient soit négatif, soit infini; ou encore si cela s'applique à d'autres variables. D'autre part, il se peut que le nombre de solutions devient infini, ce qui revient à ce qu'on a affaire à un équilibre indifférent. Dans ces circonstances, il sera souvent nécessaire de remplacer certaines des relations par d'autres, par exemple la branche ascendante d'une équation de l'offre par la branche horizontale. Quand il y a beaucoup de ces équations dans le système, il devient très important de procéder à une discussion systématique des configurations qui peuvent se présenter. On peut même dire que, dans ces cas, le point de gravitation de l'analyse se déplace vers cette question et exige une méthode propre, de nature assez différente de celle des problèmes traditionnels [2].

V. — Utilisation de coefficients numériques.

Une dernière méthode de simplification des systèmes d'équations représentant une économie nationale ou internationale consiste dans l'utilisation de coefficients numériques au lieu de coefficients généraux non spécifiés. Ces chiffres peuvent être obtenus par des vérifications statistiques des relations économiques exécutées pendant les deux dernières décades. Il est superflu, pour les lecteurs de cette *Revue*, d'indiquer en détail quels sont les progrès réalisés dans ce domaine. Rappelons les travaux de Moore, Schultz et tant d'autres en ce qui concerne la demande de produits individuels et les travaux ultérieurs sur les réactions macro-économiques dont nous disposons à

2. Un exemple remarquable d'une telle analyse a déjà été donné par R. Frisch, en 1931 (V. son article *Einige Punkte einer Preistheorie mit Boden und Arbeit als Produktionsfaktoren*, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, III, 1931, p. 62). Récemment, les exemples se sont multipliés.

l'heure actuelle [3]. L'utilisation de ces chiffres réduit — il va sans dire — la généralité des résultats obtenus; mais elle peut en même temps les approfondir. Souvent la connaissance de certains coefficients nous permet de tirer des conclusions qui, sans elle, ne pourraient être obtenues. Elle réduit le nombre de possibilités théoriques et ainsi facilite le progrès de l'analyse. Au surplus, elle nous donne des résultats pratiques qui souvent sont le but propre de nos recherches.

Sans la connaissance, par exemple, de l'élasticité de la demande, on ne saurait dire si une hausse proposée des tarifs des tramways aboutirait à des recettes accrues ou des recettes diminuées. Sans la connaissance des élasticités des importations et des exportations, il est impossible de prévoir le développement de la balance des paiements, étant donné un changement des cours des changes. Avec cette information, l'analyse de ces problèmes peut être poussée plus loin. Dans les systèmes dynamiques présentés récemment, il est presque indispensable de connaître les valeurs numériques de leurs coefficients avant qu'on puisse continuer leur analyse.

VI. — Raffinements du système : la dynamique.

Comme nous l'avons déjà dit plus haut, les économistes ont éprouvé le désir sinon la nécessité de développer la théorie de Pareto afin de pouvoir satisfaire aux demandes légitimes de la vie pratique, surtout en ce qui concerne la politique économique. Ce développement a été un raffinement qui a été réalisé dans plusieurs directions, entrepris indépendamment par de nombreux chercheurs. Nous voudrions esquisser quelques exemples sans prétendre que notre exposé soit même approximativement complet. Prenons d'abord la dynamique. C'est surtout le mouvement cyclique qui a stimulé, par ses conséquences sociales, la recherche plus précise du développement dans le temps d'un système économique. Cette recherche a été poursuivie sous l'influence, d'une part, des « baromètres » du mouvement cyclique et, d'autre part, de l'analyse de certains marchés (le marché du porc, du café, de la construction des navires), et, en troisième lieu, des idées macro-économiques de Keynes. On a commencé par déterminer, à l'aide de recherches statisti-

3. Comme exemple, citons les études de Stone, de Colin Clark et de Haavelmo et Girshick.

ques, les décalages les plus caractéristiques du système économique [4]. Du côté théorique, toutes les liaisons « dynamiques », c'est-à-dire celles où entrent des variables se rapportant à différents moments, ont été discutées. Ces études ont abouti à l'établissement de plusieurs modèles dynamiques se rapportant le plus souvent à un seul pays. Ces modèles présentent la plupart des simplifications discutées ci-dessus afin d'être accessibles à l'application pratique. Voici quelques-unes des caractéristiques dynamiques qui y entrent [5].

Un *décalage* entre le revenu national et les dépenses; et entre les mouvements de la demande et celui des prix, des salaires et de l'intérêt; une influence de l'*augmentation* de la production par unité de temps sur la demande de matières premières; une influence de l'augmentation des prix et des cours des actions sur le revenu tel qu'on le calcule; une influence des capitaux *déjà accumulés* sur la demande de nouveaux investissements — ce sont les exemples les plus importants qui ont été introduits jusque dans les modèles numériques.

La connaissance de ces caractéristiques dynamiques de la vie économique a contribué de deux manières au développement de la science économique. D'un côté, on a découvert, en analysant plus profondément des modèles simples à l'aide de la théorie des équations aux différences finies, des équations différentielles et des équations mixtes ainsi que du calcul des opérateurs, sous quelles conditions peuvent se développer des mouvements *cycliques* et des mouvements *unilatéraux*. On a ainsi montré, par exemple, qu'il y a une certaine abondance de possibilités; mais il résulte aussi que la valeur numérique de certains coefficients structurels peut avoir une influence décisive sur la forme des mouvements. Des modèles identiques en ce qui concerne leur structure qualitative peuvent permettre des mouvements tout à fait différents au fur et à mesure que certains coefficients surpassent certaines valeurs critiques. On a également découvert qu'il faut faire distinction entre la *structure* d'un modèle, donnée par les valeurs des coefficients et les *conditions initiales*, déterminées par des déviations temporaires et représentées par des termes additifs dans les équations. En d'autres termes, la structure est l'ensemble des élasticités et

4. V. surtout les travaux de Wagemann, Hanau, Donner, etc.
5. V. les travaux de L. R. Klein, de Colin Clark et d'autres.

des autres coefficients caractéristiques pour les réactions des sujets économiques, tandis que les conditions initiales représentent les perturbations, par exemple, par une récolte exceptionnelle, par une grève, un changement de politique économique, etc.

De l'autre côté, la connaissance des décalages et des autres caractéristiques dynamiques des économies réelles a mené à la construction de modèles assez exacts, pour nombre de pays, visant à des pronostics à court terme destinés à la conduite d'une politique économique ou à l'analyse des marchés. Dans ce domaine, la comparaison systématique et périodique des mouvements réels aux mouvements calculés nous fournira, dans peu d'années, une expérience précieuse et beaucoup plus précise qu'autrefois, comparable à celle des sciences naturelles. Les déviations entre calcul et réalité doivent nous apprendre comment nous pouvons corriger nos théories. D'autre part, elles peuvent nous indiquer à quels « endroits » dans nos systèmes économiques se trouvent les forces perturbatrices et génératrices des cycles, s'il y en a.

VII. — La différenciation verticale.

Un deuxième raffinement de la théorie parétienne nous semble la distinction entre des marchés individuels formant une série « verticale », c'est-à-dire des marchés parcourus successivement par certaines matières premières en cours de transformation. Comme exemple, citons les marchés du coton brut, du fil de coton, des tissus de coton et des vêtements (commerce en gros et commerce de détail). Une telle succession de marchés montre des interrelations très intéressantes qu'on n'avait guère étudiées d'une manière plus concrète. C'est, entre autres, le développement de la théorie de la production et du prix de revient qui rend possible cette étude. L'application de certaines des simplifications que nous venons d'indiquer le facilite encore. Nous allons indiquer plus loin quelques-uns des résultats, étant donné que ce raffinement a été combiné avec d'autres que nous voulons signaler d'abord.

VIII. — La concurrence limitée.

Un troisième raffinement consiste dans la théorie de la concurrence limitée : la théorie portant sur des marchés où l'organisation n'est ni celle de la libre concurrence ni celle du simple monopole [6]. Comme on le sait, cette théorie se divise en plusieurs branches suivant les hypothèses : *a*) les vendeurs adaptent leurs quantités, ou *b*) ils adaptent leurs prix pour arriver à une situation de profit maximum. De plus, on peut encore distinguer entre des hypothèses différentes en ce qui concerne les réactions prévues de la part des concurrents. Cette théorie a, au surplus, servi de point de départ aux théories nouvelles sur les fondements mêmes de la science économique formulées par MM. Von Neumann et Morgenstern.

Comme exemples de tels raffinements, faisons mention des travaux de M. Chait qui a combiné la dynamique et la différenciation verticale [7]. Pour être plus précis, il faut ajouter que M. Chait a fait apport d'un troisième élément qu'il appelle la filière, c'est-à-dire le fait qu'une seule matière première peut être utilisée dans différentes branches d'industries transformatrices. C'est ainsi qu'il décrit, à l'aide du calcul des opérateurs, tout un réseau de marchés. Il nous montre clairement que la différenciation verticale enrichit considérablement la diversité des formes de mouvement d'un système économique. En particulier, il montre que des cycles compliqués peuvent être engendrés sans qu'il existe un seul décalage dans le système.

Comme deuxième application, signalons une théorie de Mme Robinson sur l'influence d'un monopole : elle montre que cette influence est très différente pour un marché et pour un système national de marchés [8]. Cette théorie représente une combinaison de la pensée de la différenciation verticale avec celle de la concurrence limitée.

6. V. les ouvrages connus de Mme Robinson et MM. Chamberlain, von Stackelberg et Triffin.

7. B.-A. Chait, *Les fluctuations économiques et l'interdépendance des marchés*, Paris, 1938.

8. Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, 1933, surtout le livre X.

IX. — La sphère monétaire et financière.

Un développement très rapide apparaît aussi dans la théorie sous son aspect monétaire et financier, surtout sous l'influence de Keynes. La formation des prix des titres a été étudiée sur une nouvelle base, par l'introduction entre autres de « l'analyse des stocks »; on n'y considère pas la demande exercée pendant une certaine période pour acheter des titres, mais plutôt la demande exercée à un certain instant pour posséder des titres. C'est particulièrement dans ce domaine ensuite qu'on a pu introduire certains autres éléments de dynamique, surtout ceux de l'incertitude et du risque. Le développement de la théorie monétaire est tellement important et général qu'il surpasse de loin les frontières de notre domaine, la théorie des modèles quantitatifs. Ce développement a une branche qualitative que nous ne pouvons que mentionner. Il embrasse, pour des raisons en partie accidentelles, une grande partie du développement de la dynamique qualitative, comme l'introduction des fameuses notions *ex ante* et *ex post*. Nous n'entrerons pas dans la structure logique de ce développement, cela nous mènerait trop loin [9].

Il y a également un courant d'idées que nous voulons signaler ici : l'établissement de systèmes de *comptes nationaux*, qui, dans notre langage, sont équivalents aux équations budgétaires du système de Pareto. Ces équations et leurs variables ont été l'objet de recherches statistiques étendues, de sorte qu'on dispose, à l'heure actuelle, de données assez précises. Elles forment un cadre fort utile aussi bien à la théorie qu'à la politique économique.

X. — Résultats pratiques.

Après avoir esquissé, dans ce qui précède, dans quel sens on a développé, depuis Pareto, son système d'équations simultanées, nous voulons indiquer brièvement les applications utiles pour la pratique que l'on en a faites. Pour éviter tout malentendu, précisons d'abord la notion d'application. De la théorie à la dernière phase de l'application, c'est-à-dire à l'acte

9. Rappelons au lecteur les ouvrages de MM. Robertson, Ohlin et Haberler et les discussions qu'ils ont évoquées.

politique ou à la décision de l'homme d'affaires, il y a un long parcours. Aucun acte politique et aucune décision économique ne peuvent être fondés sur la théorie seule. Il intervient toujours, et à juste titre, beaucoup d'autres considérations. On peut cependant constater que la distance entre la théorie économique et la pratique s'est raccourcie par le caractère plus concret et quantitatif des recherches modernes. Et l'on peut déjà nettement esquisser les connexions, même indirectes, qui existent, à l'heure actuelle, entre certains travaux scientifiques et certains actes pratiques.

Tout d'abord, les modèles se rapportant *à un seul marché ou à quelques marchés* ont été utilisés, à plusieurs reprises, comme base de décisions soit d'entrepreneurs, soit de gouvernements. Nous songeons ici aux analyses des marchés exécutées par beaucoup de grandes firmes. Nous pensons également à la politique agricole, aux Etats-Unis et dans d'autres pays, depuis la grande crise de 1929.

Les modèles relatifs à une *économie nationale* peuvent être distingués en modèles très simples (jusqu'à dix variables par exemple), et en modèles plus vastes mais incomplets (surtout les systèmes de comptes nationaux) et enfin des modèles compliqués et complets. Les premiers aussi bien que les derniers ont été choisis comme base de la politique fiscale, de l'emploi. De nombreuses recommandations, à cet égard, ont été déduites de l'étude de tels modèles. Les systèmes de comptes nationaux sont à la base de la politique économique générale — de la planification, soit centralisée, soit libre — de beaucoup de pays depuis la guerre. La planification internationale des pays participants du plan Marshall va reposer de plus en plus sur ces comptes nationaux, qui sont en train de se développer en comptes internationaux.

Ensuite, il y a un commencement de modèles *internationaux*, comparables aux modèles simples nationaux cités tout à l'heure, qu'on va utiliser dans la politique internationale. Plusieurs institutions des Nations Unies s'occupent de l'étude quantitative de ces modèles. La conclusion semble justifier que le développement de la théorie économique, stimulé par le développement de la statistique qu'elle a elle-même influencé, a été très fécond.

J. TINBERGEN.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Aubert (Jane), *La courbe d'offre*. Préface de M. le prof. Ed. H. Chamberlin. Un vol. de 266 p., Collection Theoria, Presses universitaires de France, Paris, 1949.

L'intérêt soulevé par les théories keynésiennes a multiplié ces temps-ci les études économiques en « termes globaux »; nous pensons que de semblables recherches sont extrêmement précieuses pour le progrès de la science économique; mais cet engouement pour les études macro-économiques ne manquerait pas d'être inquiétant s'il devait détourner les économistes des recherches traditionnelles. N'oublions pas, en effet, qu'une fois construites les grandes lignes de la dynamique économique, nous n'aurons explication complète et entièrement satisfaisante pour notre esprit que lorsque derrière les tendances d'ensemble nous pourrons discerner les facteurs individuels qui les ont déterminées.

Aussi, la lecture d'un ouvrage comme celui que nous présente Mlle A. est particulièrement réconfortante. Elle nous montre, en effet, que cet auteur, tout en étant averti des recherches théoriques contemporaines et les ayant fort bien assimilées, comme le prouvent certains passages de son étude, connaît tout l'intérêt qu'il y a à continuer et à approfondir les études traditionnelles auxquelles on devra revenir pour meubler les vastes constructions théoriques modernes dont nous ne faisons, pour l'instant, qu'entrevoir la charpente.

Il ne faut pas chercher l'originalité de l'étude de Mlle A. dans la méthode employée, ni dans le plan, ni dans la forme de présentation. La méthode est la méthode abstraite et mathématique qui a fait ses preuves en ce qui concerne les études d'économie pure, le plan est celui qui tend à devenir classique en matière de prix : une première partie réservée à l'étude de la courbe de l'offre en courte période, une deuxième partie à celle de l'offre en longue période. Ces deux parties se subdivisant elles-mêmes en deux sous-titres, l'un examinant le cas des marchandises non reproductibles, l'autre celui des marchandises reproductibles à gré.

L'originalité de l'œuvre de Mlle A. est ailleurs : dans le fond même du sujet traité et tout spécialement dans le choix du sujet. Mlle A. s'est fort pertinemment rendu compte que si l'offre avait jusqu'ici donné lieu à d'intéressantes études de détail, elle n'avait pas, en revanche, bénéficié d'une étude d'ensemble comme la courbe de demande et celle du coût de production. Bien plus, pour certains auteurs, l'étude de la courbe de l'offre s'identifierait avec celle des fluctuations du coût en fonction des quantités produites. C'est là, plus qu'une confusion, une erreur qui apparaît avec évidence après la lecture de l'ouvrage que nous présentons. Bref, dans cette matière des prix sur laquelle il semblait que tout ait été dit, Mlle A. vient combler une lacune regrettable, et elle la comble remarquablement.

Nous ne pouvons songer à donner un résumé des fines analyses qui se succèdent durant ces 266 pages. Bornons-nous à dire que nous savons gré

à Mlle A. d'avoir mis en évidence les différences sensibles qui distinguent la courbe d'offre d'un produit de celle d'un facteur de la production, de n'avoir pas hésité, au risque de longueurs (risque qui d'ailleurs a été évité), à préciser chaque fois ses hypothèses de départ, de donner une définition préalable de chaque terme technique auquel elle a eu recours, d'indiquer le sens différent dans lequel ce terme a été employé par d'autres auteurs, et de justifier sa position; en un mot, d'avoir tenu parole et d'avoir présenté une étude complète et vraiment scientifique de la courbe d'offre.

M. Cluseau.

Ducassé (Edouard), *Principes d'économie analytique et structures de transformation.* Un vol., Librairie philosophique J. Vrin, 6, place de la Sorbonne, à Paris (Ve).

Cet ouvrage, mince par le volume (80 p.), mais lourd de contenu et riche d'aperçus nouveaux, est une vue analytique et synthétique d'une science économique définitivement libérée d'impératifs irrationnels et dégagée de toute position doctrinale à priori. Je dirai volontiers que cet exposé d'économie pure forme une très heureuse tentative d'élaboration d'une « économie non euclidienne » que seule l'observation des faits est susceptible d'affermir et de contrôler, une fois que les modèles *connus* ont pu être éclairés, disséqués ou peut-être écartés ! L'originalité de cette œuvre — originalité profonde qui dénote un long effort personnel de pénétration des phénomènes — réside en ce que l'auteur se défend avec adresse et justesse de vouloir implanter, dans notre discipline, une représentation systématique des mécanismes qui ne seraient point analysés d'une manière totale; elle consiste avant tout à déceler les caractères dialectiques des systèmes organisés et à substituer aux normes de l'économie statique traditionnelle, les trois principes dynamiques d'extension permanente, d'anticipation motrice et de transformation productrice — lesquels conditionnent, à chaque instant, l'évolution des systèmes organisés, individuels ou collectifs. Le lecteur assiste à la projection globale d'une évolution organiciste au sein de laquelle toute l'activité économique — qui souvent déconcerte la logique — se trouve analysée finement dans ses plus lointaines manifestations.

La position de l'auteur amène celui-ci à adopter une conclusion apparemment étrange : à savoir que les théories contemporaines de la probabilité accusent un élargissement sensible de la connaissance humaine dans la représentation d'un phénomène tout en y introduisant une instabilité nouvelle. Mais ceci ne procède point par négations systématiques et donne une leçon de modestie dans l'état actuel de la science économique, aussi bien que de la technique statistique.

En outre, une telle conceptualisation permet de réduire à un nombre limité de formules d'action le comportement et le fonctionnement des ensembles économiques indépendamment de leurs formes propres :

a) actes *d'observation* (enregistrement des faits, mesures, comptabilisation);
b) actes de ***prévision;***
c) actes de ***transformation,***

ce déroulement étant calqué sur l'évolution de tout organisme reliée au cadre temporel des phénomènes.

L'intérêt de telles perspectives et d'une telle forme de pensée n'est pas uniquement de définir les divers facteurs comptables, statistiques et théo-

riques d'anticipation et de transformation, ou de déceler les facteurs d'une complémentarité générale de ces divers éléments. Il est plus haut, plus large, plus pratique et plus précis à la fois; plus haut, d'abord, et plus large, puisque le problème des limites, lui-même, d'une science économique autonome, se trouve une fois de plus posé.

Dans une conclusion — trop timide à mon gré — M. D. écrit :

« Nous proposons de définir l'économie analytique (science économique autonome) comme ayant pour objet la représentation rationnelle des liaisons — *nécessaires ou aléatoires* — entre la matière appropriée par les hommes, les efforts et les moyens d'appropriation mis en œuvre par ceux-ci, et les *besoins* qui ont provoqué de telles appropriations... »; plus pratique et plus précis ensuite, parce que si l'usage d'une rigoureuse dialectique permet de mieux définir, pour la firme comme pour l'entreprise, les durées de transformation et d'anticipation d'après ses éléments comptables, il oriente inéluctablement vers des définitions nouvelles — pour celle-ci — des concepts de valeur, de nécessité et d'échelle de préférences en fonction de l'unique variable indépendante : le temps économique, c'est-à-dire *le temps économique et vivant.*

En ce sens, il nous semble opportun de signaler ici — au cours des pages 41, 42, 43, 44..., 52 (structures temporelles de transformation et d'anticipation, modalités d'application d'une économie analytique) — de très nombreuses indications cursives très dignes d'enrichir aussi bien les thèses contemporaines de la macro-économie que la construction encore imparfaite d'une dynamique fondamentale.

Les dernières pages sont consacrées — en annexe — à la définition analytique des diverses structures de transformation des entreprises : structure de durée (ou de permanence); vitesse moyenne de circulation pour un investissement global; production et transaction; structures spatiales (ou de diffusion); structures de gestion (ou de coordination); structures complémentaires; structures fondamentales et formes spécifiques. Ces trois grands facteurs de structure (temporel, spatial et hiérarchique) déterminent toute organisation fonctionnelle — indépendamment de la forme spécifique d'une entreprise.

Il eût été souhaitable de lire, à cet endroit, de plus amples développements qui eussent plus excellemment justifié, sur le plan de la technique, la méthode analytique de l'auteur.

Un ouvrage de ce genre est *éminemment scientifique* parce qu'il démontre, une fois de plus, comme l'auteur l'écrit lui-même, qu' « une telle attitude de neutralité objective présuppose que la démarche de la pensée scientifique ne correspond ni à une fin utilitaire de prévision, ni à une fin mystique d'explication, mais qu'elle représente pour l'homme un besoin profond d'approcher toujours plus exactement la réalité concrète ». M. D. fait pleinement honneur à une telle position scientifique.

V. Rouquet-La Garrigue.

Parisiades (N.), *Essai sur les relations entre le chômage, le salaire, les prix et le profit.* Avant-propos de A. Piatier. Préface de A. Marchal. Un vol. p. p. l'I. N. S. E. E., collection « Etudes et documents », Paris, Presses universitaires de France, 1949.

La thèse de doctorat qui est à l'origine de ce livre portait comme sous-titre : *Critique de la loi de Rueff.* On sait que M. Rueff, dans deux arti-

cles de 1925 et de 1931, avait établi une liaison entre le salaire, le prix et l'assurance-chômage. Il considérait cette dernière comme la cause du chômage permanent.

La liaison avait donné lieu à une série d'études dont plusieurs avaient ébranlé les fondements de la « loi de Rueff ». Mais aucune n'avait l'ampleur de celle qu'entreprend M. N. P.

Dégageant tout d'abord avec beaucoup de netteté la position adoptée par M. Rueff, l'auteur la soumet ensuite à une critique minutieuse : valeur des documents utilisés, valeur de la méthode employée pour établir les résultats, examen enfin des résultats eux-mêmes. Le tout étayé sur une documentation abondante, empruntée à quinze pays et faisant état de travaux qui, pour la Grande-Bretagne elle-même (seul pays envisagé par M. Rueff), conduisent à mettre en doute, par exemple, l'affirmation fondamentale suivant laquelle le salaire et l'allocation de chômage ne seraient séparés que par une faible marge.

La conclusion (p. 135-140) est d'une netteté parfaite : 1° l'assurance-chômage n'est pas la cause du chômage permanent; 2° la « loi » elle-même repose sur la généralisation beaucoup trop rapide d'une relation établie pour un seul pays, et d'ailleurs la portée du rapport S/P (salaire-prix) demeure fort contestable.

M. N. P. s'était fixé un objectif limité. Mais cet objectif a été, on peut le dire, atteint de façon parfaite. Il faut souhaiter que des travaux de ce genre deviennent nombreux, car ils apportent à la science une contribution des plus appréciables.

J. Lhomme.

Vahram Nubar, *La répartition équitable des richesses.* Essai d'une solution libérale. Un vol. de 122 p., Paris, Sirey, 1949.

Il s'agit d'une réimpression corrigée d'un travail publié à la même librairie avec le même titre en 1934, augmentée d'une préface, d'additions au texte et de trois appendices, mais sans table des matières. A vrai dire, le lecteur, attiré par un si beau titre, est un peu déçu quand il achève l'ouvrage. Non point qu'il n'ait touché à tous les grands problèmes de l'économie politique : valeur, besoins, profit, propriété, monopole, chômage, crises. Mais précisément on a l'impression d'aborder ces questions immenses un peu au hasard de la plume, sans préoccupation de structure. Sans doute l'auteur a-t-il bien une idée directrice : celle d'Equivalence (écrit avec un grand E). C'est une intuition. Mais on souhaiterait des critères précis. M. V. N. n'use de faits et de chiffres qu'avec une extrême parcimonie. Les idées sont un peu floues. On voit bien cependant où il veut en venir : supprimer les rentes, donner à chacun le produit de son apport. Ce n'est pas très nouveau. Ce qui le serait davantage, c'est cette solution dite libérale : l'organisation du droit à l'Equivalence, par arbitrage obligatoire de l'Etat respectant la propriété à la base. Mais on aimerait qu'au lieu de disserter de si haut sur les mérites de l'équivalence, on nous dise d'une manière plus concrète comment pourraient être structurées en l'an de grâce 1950 ces institutions d'arbitrage ou de magistrature économique, qui assureraient le règne effectif de l'équivalence.

Henri Guitton.

Agriculture et Economie rurale.

Traversin (Guy), *L'agriculture en Grande-Bretagne*, avec préfaces de M. André Piatier et de Sir Alexander Gray. Deux vol. in-8° de 255 et 237 p., Paris, Centre national d'informations, 1949.

Voici une étude extrêmement scientifique et complète d'un problème qui intéresse vivement les économistes contemporains. Une page d'histoire contemporaine, sur un sujet plein d'enseignements, est tracée de main de maître. La révolution agricole qui s'est produite pendant la guerre en Grande-Bretagne a été, comme on le sait, considérable. De 1875 à 1938, les terres arables britanniques étaient descendues, approximativement, de 7.300.000 à 4.800.000 hectares, alors que les prairies augmentaient de 5.400.000 hectares à 7.000.000. Or, en 1943, les cultures d'une part, et les prairies de l'autre, avaient retrouvé à peu près leurs superficies de 1875.

Dans une première partie de son livre, M. T. étudie le cadre juridique de la politique agricole britannique, l'action officielle administrative, syndicale, coopérative, pédagogique, il s'attache aux comités agricoles exécutifs de guerre et examine la législation agricole.

Dans une deuxième partie, M. T. passe en revue, en autant de titres, les facteurs de l'agriculture britannique : la nature (étude géographique et agronomique), le capital (bâtiments, animaux, machines, crédit agricole), le travail (main-d'œuvre normale et main-d'œuvre de substitution introduite pendant la guerre, condition du travail salarié), enfin l'exploitation, qui groupe ces facteurs (nombre et répartition des exploitations agricoles, etc.).

La troisième partie est consacrée aux résultats de l'agriculture britannique. Dans un premier titre, il s'agit des principales productions : céréales, tubercules, produits animaux. Dans un deuxième sont envisagés les problèmes de la distribution : situation du marché, besoins et rationnement de la période de guerre, politique des prix, qui a consisté surtout à verser des primes et des subventions et à garantir des prix un an ou dix-huit mois d'avance, en sorte que l'exploitant a pu orienter ses cultures à bon escient. Le dernier titre est relatif à l'étude du rendement, du revenu et du profit.

Dans sa conclusion, M. T. affirme que la politique agricole de guerre du Gouvernement britannique a été une réussite; ce succès s'explique principalement par la bonne organisation administrative, l'influence des encouragements officiels, enfin la bonne volonté et l'effort des agriculteurs. En 1943, la production britannique semblait avoir atteint son niveau maximum. Bientôt, la plupart des exploitants projetèrent d'abandonner progressivement les cultures pour en revenir à l'élevage du bétail. Toutefois, les perspectives de disette universelle empêchèrent cette transformation de s'opérer sur une large échelle. Quelle sera la politique de demain ? M. T. donne les raisons, d'ordre à la fois économique, politique, social et sanitaire, pour lesquelles on ne reviendra pas, en Grande-Bretagne, au libre-échangisme international d'avant guerre, qui sacrifiait trop l'agriculture. « Il ne fait pas de doute que le pays, malgré ses efforts présents, rencontrera des difficultés croissantes pour exporter outre-mer ses produits manufacturés; aussi pourrait-il bien être obligé de resteindre ses achats de denrées alimentaires et, par le fait même, d'utiliser le plus intensivement possible son sol national. »

Nous conclurons à notre tour avec M. André Piatier : le livre de M. T. est le type parfait de l'étude monographique, entendue au sens large; dépassant la simple description, il s'élève jusqu'à l'explication et l'interprétation et, à ce titre, prend une valeur générale. Cet éloge, très justifié, montre le cas que l'on doit faire de ce bel ouvrage.

André Garrigou-Lagrange.

Monnaie, crédit et change.

Aftalion (Albert), *La valeur de la monnaie dans l'économie contemporaine.* T. I : *Monnaie, prix et change*, 3e édition. Un vol., Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1948.

Par suite de diverses circonstances, il se trouve que le tome I du grand traité de M. A. A. paraît après le tome II (*Monnaie et économie dirigée*) dont nous avons parlé récemment, ici même.

Il ne saurait être question de rendre compte maintenant d'un ouvrage que connaissent bien tous les lecteurs de la *Revue d'économie politique*, depuis sa première édition de 1927 et sa deuxième de 1940. Nous voudrions seulement dire en quelques mots quel est, dans l'ensemble nouveau, la place que tient cette réédition. Au surplus, l'auteur s'en est fort nettement expliqué, au cours de sa Préface.

Ayant d'abord étudié, dans *Monnaie, prix et change*, les expériences monétaires que lui offrait l'époque contemporaine de 1914 à 1940, M. A. A. a poursuivi ses recherches, en vue de déterminer si et dans quelle mesure les lois dégagées pour la période antérieure à 1940 demeuraient valables pour la période plus récente, celle qui a commencé avec la seconde guerre mondiale. Il est arrivé à des conclusions qui l'ont conduit à nuancer certaines de ses affirmations antérieures, mais dans l'ensemble à reconnaître que les cadres n'étaient plus les mêmes, et qu'à des cadres nouveaux correspondaient aussi des règles nouvelles concernant la valeur de la monnaie. Fallait-il sacrifier à l'esprit de synthèse et tout ramener à une unité qui risquait de demeurer d'autant plus factice qu'elle aurait été plus générale ? M. A. A. ne l'a pas pensé. Et il semble fort qu'il ait eu raison. Delà la répartition des matières entre les deux tomes de son ouvrage.

Au premier, sous le titre inchangé de *Monnaie, prix et change*, correspond l'étude de la valeur de la monnaie sous un régime d'économie libérale : étant bien entendu que la liberté en question est toute relative, et M. A. A. n'omet pas de parler des interventions étatiques en matière de monnaie. Dès 1940, il pouvait en citer d'assez nombreux exemples. Toutefois, d'une part, ces exemples concernaient avant tout l'étranger, et, d'autre part, ils n'offraient ni une ampleur, ni une profondeur comparables à ce qu'on a connu depuis lors. Chacun sait combien la technique de la « direction économique » doit de développements aux circonstances nées de la guerre. De sorte qu'il n'était pas abusif de ranger l'ensemble des expériences enregistrées jusqu'en 1940 sous le vocable d' « économie de liberté ».

Avec les années quarante, l'économie est devenue partout dirigée : avec plus ou moins de rigueur, plus ou moins de sincérité, plus ou moins de succès. Mais cette direction économique, justement parce qu'elle était à la fois incertaine et systématique, incomplète dans tels secteurs et brutale

dans d'autres, posait les problèmes de la valeur de la monnaie sous un angle différent du précédent. Le tome II du traité a été consacré à ces expériences nouvelles.

Nous disposons ainsi d'un vaste diptyque qui nous fournit, non pas certes les théories successives de M. A. A. (car une même pensée demeure soutenue sans interruption d'un bout à l'autre de ces mille pages), mais les réactions alternées d'un savant mis tour à tour en présence de deux séries de faits bien différents; pour interpréter les unes et les autres, le même outil logique peut servir sans doute, mais à condition de s'adapter. C'est d'une pareille adaptation que sont nés les deux volumes qui portent pour titre collectif : *La valeur de la monnaie dans l'économie contemporaine.*

J. Lhomme.

Fain (Gaël), *La lutte contre l'inflation et la stabilisation monétaire.* Préface de René Courtin. Un vol. in-8° de 178 p., Librairie Payot, 1947. Prix : 200 francs.

Connu déjà par de nombreuses publications financières, M. G. F., que ses fonctions d'attaché financier près l'Ambassade de France à Berlin ont rendu familier avec les pratiques et les maux de l'inflation, a voulu prendre vigoureusement parti dans le débat qui divise aujourd'hui l'ensemble de ceux que réunit la volonté de lutter contre l'inflation.

Il se propose moins en effet d'exposer les moyens par lesquels on tente aujourd'hui dans le monde entier de stabiliser la monnaie, à la façon, par exemple, de l'utile opuscule des Nations Unies, « Survey of current inflationary and deflationary tendencies », que de dresser un plan de sauvetage immédiat applicable à la France.

L'ouvrage de M. F. contient, il est vrai, une partie théorique. Dans les chapitres consacrés à l'équilibre et au déséquilibre monétaire, il étudie les fonctions de la monnaie, il définit les notions de stabilité, d'inflation, de déflation, il distingue l'inflation en période de production normale et l'inflation en période de pénurie, l'inflation productive, l'inflation spéculative, l'inflation salariale et l'inflation fiscale. S'il est vraisemblable que le lecteur sera gêné par l'allure de l'exposé, la multiplication des hypothèses, et s'il paraît impossible d'appliquer le terme d'inflation au phénomène qualifié d'inflation productive (« mise en œuvre de méthodes visant à développer la capacité de production d'un pays considéré en finançant de tels investissements par voie de création de monnaie fiduciaire ou scripturale »), cette construction théorique, originale et personnelle, offre l'avantage d'obliger le lecteur à réfléchir et à classer les notions qu'il a ou croit avoir des phénomènes monétaires.

Mais l'intérêt principal de l'ouvrage est ailleurs, et telle est apparemment l'intention de son auteur. Pensant que la méthode des subventions et des contrôles devient moins efficace ou impossible, que l'augmentation de la production, les importations à crédit ou gratuites, les ponctions fiscales et financières ne peuvent suffire pour enrayer la pression inflationniste, M. F. soutient que *seul* le recours à *l'emprunt volontaire* peut restaurer, puis maintenir le pouvoir d'achat de la monnaie. L'idéal de l'équilibre budgétaire n'est réalisable que si l'équilibre financier est d'abord assuré, et en période d'inflation aiguë, l'emprunt est supérieur à l'impôt.

Le succès de cet emprunt est lié à l'instauration d'une *monnaie d'épargne :* l'Etat garantit aux épargnants la stabilité du pouvoir d'achat des

fonds prêtés. La valeur de remboursement exprimée en francs légaux varierait avec l'indice des salaires et des prix.

On eût aimé que l'analyse des effets comparés de l'impôt et de l'emprunt soit poursuivie avec plus de détails. Mais on reconnaîtra que M. F. expose avec loyauté les critiques que soulève son projet, reste réaliste et mesuré dans une matière où il est aisé, que l'on soit théoricien ou praticien, de verser dans la chimère. Il joint d'ailleurs à cette réforme essentielle, la monnaie d'épargne, un agenda précis de mesures stabilisatrices.

M. René Courtin, qui présente avec pertinence des objections au projet de M. F. propose que la monnaie d'épargne ne soit utilisée que le jour où le redressement budgétaire et économique permettra d'escompter le rétablissement de l'équilibre financier.

Quel que soit l'ordre de priorité, on saura gré à l'auteur de cet ouvrage d'avoir tenté de donner un sens aux déclarations raisonnables, mais un peu vaines, qui proclament qu'il faut avant tout restaurer la confiance, mais ne prennent pas la peine de proposer les moyens techniques adaptés.

Robert Goetz-Girey.

Cycles, crises et conjoncture.

Abramovitz (Moses), *The role of inventories in business cycles*. Un vol. de 26 p., National Bureau of Economic Research, Occasionnal Paper, mai 1948.

Le lecteur a été initié à l'étude des « inventory cycles » par les articles de Lloyd Metzler dans la *Review of Economic Statistics* de 1941 et de 1947. Le grand livre de Burns and Mitchell (*Measuring Business Cycles*) l'a par ailleurs convaincu de l'importance du cycle le plus court, ce cycle de quarante mois, dénommé aujourd'hui cycle Kitchin. C'est celui qui paraît de plus en plus essentiel. Or, précisément, sa genèse semble liée à l'existence et au renouvellement des « inventories ». Il ne faut donc pas s'étonner de l'importance accordée à leur analyse par les statisticiens du « National Bureau ».

Evidemment on voudrait d'abord bien savoir le sens du mot « inventories ». On sait bien qu'il s'agit des stocks de l'entreprise. Mais on aimerait une analyse soignée. Elle est seulement esquissée dans cet opuscule. L'auteur distingue trois catégories principales : les matières premières qui forment 40 % du total, les marchandises en cours de fabrication (20 %), les marchandises achevées (40 %). Il est établi un graphique du cycle élémentaire moyen pour les matières premières et les biens terminés, selon la méthode illustrée par l'ouvrage précité de Burns and Mitchell, et pour la période de l'entre-deux-guerres.

Quelques premières conclusions limitées apparaissent. C'est la détermination précise des retards par laquelle se fonde la dynamique expérimentale. On peut classer les divers cycles des « inventories » selon leur retard par rapport à l' « output » d'ensemble.

Le comportement de ce que l'auteur appelle l' « inventory investment » (notion qui gagnerait, selon nous, à être davantage explicitée) paraît enfin capital pour l'explication du cycle.

Cet opuscule de 26 pages seulement semble pour nous un appel à entreprendre en France des recherches semblables. Mais il faudrait d'abord pouvoir rassembler des données mensuelles, comme le fait depuis 1938 le département du commerce américain pour toutes les entreprises de onze industries-clés.

Henri Guitton.

Politique internationale.

Mouskhely (Michel) et Stefani (Gaston), *L'Europe face au fédéralisme.* Un vol. de 180 p., 1949, Editions F.-X. Le Roux, Strasbourg-Paris.

L'organisation de l'Europe est l'un des problèmes les plus importants de notre époque. En face des deux « blocs » — américain et russe — dont on peut déplorer la formation et, plus encore, l'opposition, mais qui n'en constituent pas moins des réalités, une Europe morcelée, divisée contre elle-même, est fatalement vouée au déclin et à l'esclavage.

Or, entre les deux guerres, des hommes d'Etat clairvoyants comme Briand s'étaient déjà fait les propagandistes de « l'idée européenne ». Pourtant, il fallut l'ébranlement causé par le dernier conflit pour faire apparaître l'urgence d'une solution. Tous les hommes de bonne foi l'ont compris. Mais le problème n'en est pas pour autant résolu; il apparaît même — en dépit de l'adhésion quasi unanime des hommes d'Etat des pays occidentaux — infiniment plus complexe qu'il ne l'était il y a vingt-cinq ans. L'Europe, en effet, s'est rétrécie, sa partie orientale étant absorbée par le « bloc » asiatique. Si bien que lorsqu'on parle de fédérer l'Europe, il ne peut s'agir en tout état de cause que des pays de l'Europe occidentale restés en deçà du « rideau de fer ». Mais ceux-ci sont principalement des pays industriels qui, jusque-là, importaient des matières premières et des denrées alimentaires provenant de l'Europe agricole. Coupée de celle-ci, l'Europe industrielle ou occidentale peut-elle vivre ? Ne conviendrait-il pas, dans ces conditions, d'inclure dans la future Fédération les territoires coloniaux qui pourraient ainsi suppléer, en partie tout au moins, à l'abstention des démocraties populaires ?

Une autre difficulté surgit : le problème allemand. Ici, deux attitudes : l'une, traditionnelle, pourrait-on dire, davantage tournée vers le passé que vers l'avenir, plus sentimentale aussi, refuse à l'Allemagne le droit de se développer librement, donc de coopérer de toutes ses forces à la constitution d'une Fédération européenne. Sans doute, dans le passé, l'Allemagne a été trop souvent à l'origine de conflits désastreux pour tous et aussi pour elle-même pour qu'on n'hésite pas à prendre contre elle les précautions qui s'imposent. Mais il faut bien se persuader que, politiquement et économiquement, le problème du fédéralisme européen domine tous les autres, et que la question allemande ne peut et ne doit être résolue que dans le cadre général de l'Europe. C'est le proche avenir qu'il faut assurer, et il apparaît certain que l'Europe souffrirait infiniment plus dans les années à venir de sa division interne que d'un regroupement avec une Allemagne replacée — moyennant certaines garanties — au rang des autres grandes nations.

Or, ces problèmes, et bien d'autres, ne doivent être ignorés de personne. Aussi devons-nous être reconnaissants à MM. M. et S. de nous les avoir exposés dans cet ouvrage *L'Europe face au fédéralisme*, Le lecteur ne trouvera pas dans ce travail une étude approfondie de tel ou tel point particulier. Avec beaucoup de modestie et de loyauté, les auteurs nous en avertissent dans l'avant-propos. Leur livre n'en rendra pas moins de grands services, en ce qu'il passe en revue et précise les divers problèmes que la question du fédéralisme européen fait surgir. Tous les aspects, politiqus, juridiques, sociaux, économiques, sont envisagés, sinon résolus. Mais qui pourrait se flatter de les avoir résolus, alors que tant de groupements, tant de congrès et de conférences internationales, s'attachent à les étudier !

Considéré essentiellement comme une introduction à l'étude des problèmes de l'Europe — et n'est-ce pas ainsi que les auteurs l'ont compris ? — ce livre, clair, bien divisé et complet, est utile et incitera certainement le lecteur qui l'aura parcouru, conscient désormais des grands problèmes de l'heure, à approfondir les questions que, chemin faisant, il aura découvertes.

André MARCHAL.

Droit.

Cazin (Georges), *La propriété mixte dans les immeubles divisés par appartements, technique et doctrine de la copropriété*. Un vol. de 185 p. Editions du Centre d'études de la copropriété [1].

Ce n'est pas seulement un traité méthodique des questions annoncées par le titre que nous offre l'auteur. C'est en même temps une philosophie du système qu'il nous expose. Le système permet de réaliser à la fois la propriété pour chacun du logement qu'il occupe et le groupement des logements pour satisfaire aux exigences de concentration que postulent les techniques modernes du confort. M. C. montre également l'intérêt de la solution « propriété mixte », quand il s'agit de reconstruire des cités détruites. Plusieurs annexes complètent l'ouvrage en accentuant sa portée pratique. Et surtout l'auteur donne maint conseil utile à ceux qui seraient tentés d'adopter la formule de construction d'un immeuble en copropriété.

Autre réflexion philosophique : « Si la copropriété plaît à tant de personnes modestes, mais avisées, c'est parce qu'elle leur permet, sans compétence étendue, de participer à la gestion de leur patrimoine inséré dans un ensemble soigneusement organisé où elles bénéficient des compétences et de l'activité associées des autres propriétaires et de cette sécurité à laquelle, en de semblables matières, un jugement collectif délibéré parvient plus souvent que les jugements strictement individuels. »

On trouve encore dans le livre de M. C. des développements intéressants sur l'agencement des divers corps de métiers du Bâtiment, le fonctionnement des coopératives de reconstruction, la mise en copropriété d'immeubles construits par l'Etat. Enfin, en terminant, l'auteur s'attache à répondre aux arguments de ceux qui attaquent la solution préconisée au nom d'une conception plus intransigeante du Droit de propriété et indique qu'à son sens, si fondées que soient ces critiques, elles ne sauraient entraver le développement de la copropriété que rendra inévitable le morcellement des fortunes.

André GARRIGOU-LAGRANGE.

1. Caen, 42, rue des Chanoines. M. Georges Cazin est commissaire au Remembrement et à la Reconstruction de Caen.

TABLE DES MATIÈRES

(ANNÉE 1949)

1° Articles de fonds.

2° Notes et Memoranda.

3° Chronique de la pensée et des travaux économiques.

4° Revue des Livres.

A. — OUVRAGES ANALYSES.

B. — *AUTEURS DES COMPTES RENDUS.*

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1950 (2e trimestre).

28261. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31-0192). — 1950.